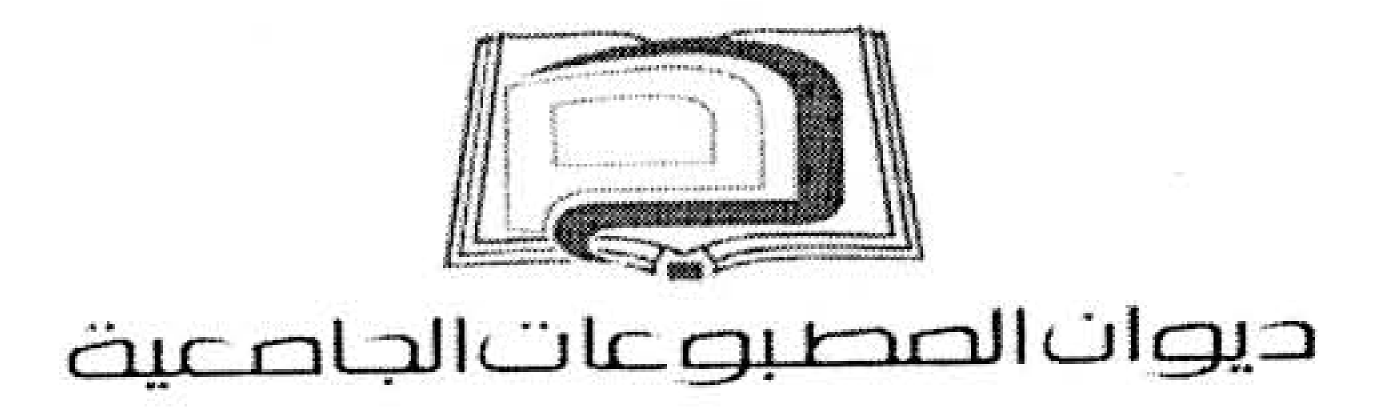
الدكتور/ سليمان ناصر
أستاذ بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
جامعة قاصدي مرباح - ورقلة

التقنيات البنكية
و
عمليات الائتمان

إعادة الطبعة الأولى



رقم النشر: 4.01.5375
رقم ر.د.م.ك (ISBN): 978.9961.0.1626.8
رقم الإيداع القانوني: 5060 -2012

إهــداء

إلى والديّ الكريمين براً وإحساناً

إلى جميع أساتذتي في كل مراحل تعليمي

ولسان حالي قول الشاعر:

كالبحر يمطره الغمام وماله　　　فضل عليه لأنه من مائه

أبو يوسف

سليمان ناصر



مقدمة الطبعة الثانية

لقد راودتني فكرة وضع كتاب حول التقنيات البنكية منذ زمن، وذلك بسبب قلة الكتب التي تتناول هذا الموضوع باللغة العربية وبالتقنيات المطبّقة خاصة في البنوك الجزائرية، وهو ما يجعل الطلبة يبحثون عن مثل هذا المرجع ويطلبونه باستمرار، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن الكثير من المتعاملين الاقتصاديين يسألون عن بعض تلك التقنيات، والتي قد لا يجد موظف البنك الذي يتعاملون معه متسعاً من الوقت ليبيّنها لهم، حتى تمكنت بتوفيق من الله من إنجاز هذا الكتاب.

هو كتاب مختصر يمثل خلاصة تدريسي لهذا المقياس أو المادة لعدة سنوات، خاصة لطلبة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مع الحرص على أخذ بعض الأمثلة من تطبيقات البنوك الجزائرية، على أساس أن الطالب قد يطلب العمل مستقبلاً في إحدى تلك البنوك فيكون له إلمام بالموضوع، وبالتالي يسهل عليه ومع التجربة الميدانية التحكم في عمله، لذلك فإن الكتاب يتوجه أساساً إلى طلبتنا الأعزاء، لكن ليس هناك مانع من أن يستفيد منه كل موظف بنكي، أو أي متعامل اقتصادي، أو أي قارئ يريد الإلمام بهذا الموضوع.

تم تقسيم هذا الكتاب إلى سبعة فصول تمثل المحاور الكبرى للموضوع في نظرنا، وهي: أنواع البنوك ووظائفها الأساسية، مدخل عام إلى التقنيات والخدمات البنكية، عمليات الائتمان (بمختلف أنواعها: قصير ومتوسط وطويل الأجل)، تقنيات ومعايير تقييم المشاريع (وهي التي يحتاجها موظف البنك في دراسة أي مشروع يطلب قرضاً أو تمويلاً)، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، عمليات الصرف، وأخيراً عمليات البنوك الإسلامية، هذا المحور الأخير رأيت أن أضيفه لأعطي الطالب أو أي قارئ يريد الاستفادة من الكتاب، فكرة ولو مختصرة عن هذه البنوك خاصة بعد الانفتاح العالمي على الصيرفة الإسلامية

عقب الأزمة العالمية الأخيرة، وهو ما قد يفتح شهيته للإطلاع عليها أكثر من خلال كتب أخرى أكثر تخصصاً. كما أعترف بأن البنوك الإسلامية وإن أعطينا عنها نبذة في هذا الكتاب، فهي قد تشترك مع البنوك التجارية التقليدية في تطبيق بعض التقنيات من خلال تقديم عدد من الخدمات، إلا أنها لا تمنح ائتماناً كما هو وارد في عنوان الكتاب، وإنما تمنح تمويلات بحكم طبيعة عملها المختلف، وبالتالي كان الأمر من باب تغليب الكل على الجزء.

إنه عمل متواضع يقتصر على دراسة التقنيات البنكية وأهم عمليات الائتمان كما أسلفنا، وأرجو أن تُتاح لنا الفرصة مستقبلاً إن شاء الله لتقديم كتاب آخر حول التسيير البنكي (إدارة البنوك)، فهو جزء هام ومكمّل لهذا العمل، بل قد يشكل هذا الأخير توطئة وتقديماً لذلك العمل المستقبلي، إذ لا يمكن للطالب استيعاب كثير من جوانب التسيير البنكي إن لم يكن له إلمام بأهم التقنيات البنكية وآليات تنفيذها، والله الموفق.

د/ سليمان ناصر

ورقلة: 2013/12/28

الفصل الأول

أنواع البنوك ووظائفها الأساسية



الفصل الأول
أنواع البنوك ووظائفها الأساسية

أولاً- البنوك والوساطة المالية:

1- تعريف البنك:

إنَّ كلمة "بنك" (بالفرنسية: Banque وبالإنجليزية: Bank) مشتقة لغويًّا من كلمة "BANCA"، باللاتينية، وكلمة "BANCO" بالإيطالية، وهي تعني في كلا الحالتين الطاولة، وكان يُقصد بها في البداية المصطبة التي يجلس عليها الصرّافون لتحويل العملة، حيث عليها كان الصاغة والصيارفة خاصة في إيطاليا يمارسون عملهم المتمثّل في الاتجار بالنقود بالجلوس على الطاولات في الموانئ والأماكن العامة، ثم تطور المعنى بعد ذلك ليُقصد بتلك الكلمة المنضدة التي يتم فوقها عدّ وتبادل العملات، ثم أصبحت في النهاية تعني المكان الذي توجد فيه تلك المنضدة أي البنك بالمفهوم الحديث، وأصبحت هذه الكلمة مستعملة في معظم اللغات.

أمَّا المفهوم الاقتصادي للبنك: فهو المؤسسة التي تتوسط بين طرفين لديهما إمكانات أو حاجات متقابلة مختلفة، يقوم البنك بجمعها أو توصيلها أو تنميتها بهدف تحقيق فائدة للطرفين مقابل ربح مناسب.

إذن فالبنك: وسيط مالي يمارس نشاطه من خلال النشاط البنكي الذي يفترض وجود طرفين، والهدف هو تقديم الخدمة لهما، والمقابل هو تحقيق أرباح مقابل هذه الوساطة أو الخدمة.

2- العلاقة المالية:

العلاقة المالية هي العلاقة التي تستجيب لرغبات الطرفين المُكَــوِّنَيْن لهــذه العلاقة؛ وذلك بتلبية احتياجات كل طرف، والطرفان الأساسيان في العلاقــة المالية هما:

- أصحاب الفائض المالي: وهم الذين تفوق مداخيلهم مجموع نفقاهم، وبالتالي فهم يمثلون الطرف الذي له القدرة على التمويل، ورغبتهم هي الحصول على أفضل عائد من خلال اختيار التوظيف المناسب لهذه الفوائض.

- أصحاب العجز المالي: وهؤلاء عكس الطرف الأول؛ حيث تفوق نفقاهم في العادة مجموع مداخيلهم، وبالتالي فهم في حاجة إلى تمويل لتغطية عجــزهم، أي هم في حاجة إلى تمويل.

3- أنواع العلاقة المالية في الاقتصاد:

يمكن أن تقوم العلاقة المالية بالمفهوم السابق على صورتين:

أ- العلاقة المالية المباشرة (التمويل المباشر): وهي العلاقة التي تربط بين المــدَّخِر والمتعامل الاقتصادي العاجز عن التمويل مباشرة؛ وذلك بتوجيه فائض الموارد المالية من الأول إلى الثاني بشكل مباشر، ولذلك تســمى العمليــة أحيانــاً بالتمويل المباشر أو العلاقة المالية المباشرة لعدم وجود وسيط.

ويمكن توضيح العلاقة بهذا الشكل:

المدَّخِر ← مــــال → صاحب العجز في التمويل

سندات، أوراق تجارية

إلا أنَّ العلاقة المالية المباشرة تكتنفها عملياً العديد من الصعوبات منها:

- صعوبة التعارف بين طرفي العلاقة؛ خاصة وأنَّ موضوعها هو تعامل مالي.

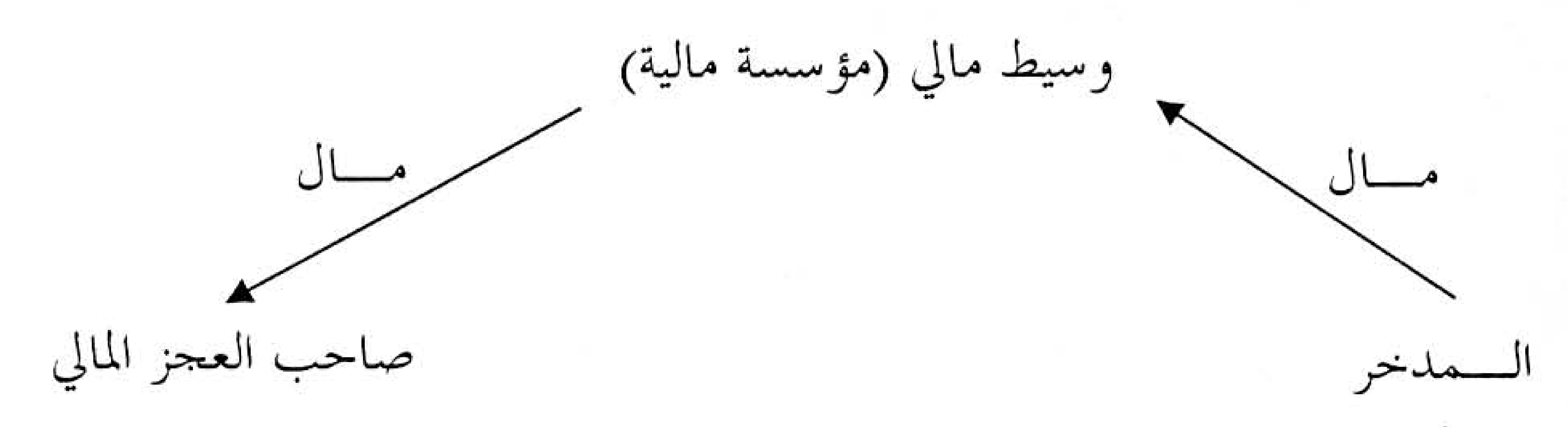
- صعوبة توافق الرغبات بين الطرفين في الزمان والمكان؛ حيث يمكن أن يكون صاحب العجز في حاجة إلى أموال في شهر جانفي، وصاحب الفائض لا يمكنه توفير المال إلا في شهر أوت، كما أنه من الممكن ألا يتواجد الطرفان في مكان واحد (حتى ولو اتفقا في الزمن).

- صعوبة تقدير المقرض للأخطار المحتَمَلة من وراء الإقراض؛ مما قد يؤدي إلى التوظيف الغير جيِّد للأموال وعدم الاستخدام الأمثل للموارد.

- إنَّ العلاقة المالية المباشرة قد تؤدي إلى تجميد الأموال إلى غاية تاريخ التسديد، وهو الأمر الذي لا يخدم أصحاب الفائض المالي خاصة.

ب- العلاقة المالية غير المباشرة (الوساطة المالية): وهي العلاقة التي تربط بين المدخر صاحب الفائض المالي والعاجز عن التمويل بشكل غير مباشر، حيث يضع الأول أمواله في مؤسسة مالية ثم يقترضها الثاني من هذه المؤسسة بعد ذلك، وهذه المؤسسة هي الوسيط المالي الذي يجمع بين الطرفين، ويتلقَّى أرباحا على شكل فوائد مقابل تقديم هذه الخدمة؛ وتتمثل هذه المؤسسة في البنك عادة.

ويمكن توضيح العلاقة بالشكل الآتي:



هذا وقد جاء دور البنوك والمؤسسات المالية في القيام بالعلاقة المالية غير المباشرة تفادياً للصعوبات الناجمة عن العلاقة المالية المباشرة، والمذكورة سابقاً.

4- أهمية وجود الوساطة المالية في الاقتصاد:

إن الاقتصاد يستفيد من وجود الوساطة المالية في كثير من الجوانب أهمها:

- تفادي مشكلة التناقض، وعدم توافق الرغبات بين طرفي الوساطة المالية من حيث الزمان والمكان والمبلغ؛ حيث تعمل هذه الوساطة على دفع عجلة النشاط الاقتصادي.
- تعبئة الموارد؛ خاصة الادِّخارات الصغيرة منها، وتحويلها إلى قروض وأموال كبيرة بعد تجميعها خدمة للاقتصاد.
- إيجاد نوع من التمويل الذاتي للاقتصاد، وتفادي مشكلة التمويل التضخمي الذي ينتج عادة عن الإصدار النقدي الجديد؛ ولكن هذا يرتبط بدوره بمدى فعالية الوساطة المالية في تجميع الأموال.

ملاحظة:

تجدر الإشارة هنا إلى أنه في العصر الحالي هناك تطور كبير في أشكال الوساطة المالية غير المباشرة، فلم يعد البنك وسيطاً بين صاحب العجز المالي وصاحب الفائض المالي كأفراد بل كمؤسسات، كما هو الشأن في الوساطة التي تقوم بها بنوك الأعمال؛ أما الوسيط المالي فتعددت أشكاله مثل الشركات والبنوك والسوق المالية (البورصة)، هذه الأخيرة أصبح البعض يعبِّر عنها باللاوساطة المالية على أساس أنها سوق للالتقاء المباشر بين المدخر والمستثمر، وبالتالي عودة إلى العلاقة المالية المباشرة بشكل جديد.

ثانياً- البنك المركزي:

1- المفهوم والنشأة:

يُعرَّف البنك المركزي بأنه مؤسَّسة مركزيَّة نقديَّة تقوم بوظيفة بنك البنوك، ووكيل مالي للحكومة، ومسؤول عن إدارة النظام النقدي في الدولة،

وباختصار: يأتي البنك المركزي على رأس المؤسَّسة المصرفيَّة في البلاد، وعلاوة على ذلك - ما عدا بعض الاستثناءات - يجب أن لا يقوم البنك المركزي بتلك الأعمال التي تقوم بها البنوك التجاريَّة في تعاملها مع أفراد المجتمع.

نشأت البنوك المركزيَّة كبنوك تجارية، ثمَّ تحوَّلت إلى بنوك عامَّة تملكها الدولة، ويعتبر البنك المركزي السويدي (بنك ريكس Riks Bank) أقدم البنوك المركزيَّة في العالم، حيث تأسَّس سنة 1656م، وأعيد تنظيمه كبنك للدولة سنة 1668م، ولكن مع ذلك فإنَّ بنك إنجلترا الذي أُسِّس سنة 1694م يُعتبر أوَّل من طبَّق مبادئ ووظائف البنك المركزي، ويرجع إليه الفضل في تطوير المبادئ التي يقوم عليها فنُّ الصيرفة المركزيَّة.

ولقد توالى بعد ذلك إنشاء البنوك المركزيَّة في العالم خاصَّة في أوروبا، حيث أنشئ بنك فرنسا سنة 1800م، ثمَّ فنلندا 1811م، ثمَّ هولندا سنة 1814م، ثمَّ النمسا 1817م، ثمَّ الدانمارك 1818م، ثمَّ بلجيكا 1850م.

أمَّا في بقيَّة دول العالم فقد أنشئ البنك الحكومي الروسي سنة 1860م، وبنك اليابان سنة 1882م، بينما تمَّ تأسيس بنوك الاحتياطي الفيدرالي في الولايات المتَّحدة الأمريكيَّة لتقوم بمهامِّ البنك المركزي ما بين سنة 1913 و1914م، ثمَّ بنك كندا في نهاية سنة 1934م.

وخلال القرن العشرين استمرَّ تأسيس البنوك المركزيَّة عبر العالم، وأهمُّ حدث ساعد على إنشاء هذه البنوك هو المؤتمر المالي العالمي الذي انعقد في بروكسل عام 1920م، والذي أوصى في تقريره الختامي بأن تقوم الدول التي لم تؤسِّس بنوكًا مركزيَّة بإنشاء مثل هذه البنوك بأسرع وقت، لا لغرض تثبيت وإعادة الاستقرار المصرفي في الأنظمة المصرفيَّة والنقديَّة فحسب، بل لصالح التعاون النقدي الدولي أيضًا.

لذا وبعد أن كان عدد البنوك المركزيَّة في العالم سنة 1700م هو اثنان فقط كما رأينا، فقد بلغ سنة 1990م عدد 161 بنكًا مركزيًّا.

2- التطوُّرات التي شهدها أعمال البنوك المركزيَّة في العالم:

إنَّ أهمَّ دافعين كانا وراء نشأة البنوك المركزيَّة هما:

- الحصول على التمويل اللازم للحكومة سواء من خلال بنوك خاصَّة (مثل بنك إنجلترا سنة 1694م) أو بنوك تابعة للدولة (مثل: بنك الدولة البروسي Prussian State Bank سنة 1817م).

- توحيد عمليَّة إصدار البنكنوت (الأوراق النقديَّة)، وإدارة وحماية احتياطي الدولة من الذهب والمعادن، وتحسين نظام المدفوعات (مثل: سويسرا وإيطاليا وألمانيا)، وبالإضافة إلى المنافع الاقتصاديَّة من وراء هذا التوحيد، كانت له أيضًا دوافع سياسيَّة وبصفة خاصَّة لتسهيل الحصول على موارد للحكومة من خلال بنك النقود.

بقي دور البنك المركزي منحصرًا في هذين المجالين خلال النصف الأوَّل من القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، ثُمَّ تطوَّر دوره ليشمل وظيفة بنك البنوك بحكم وضعه القانوني كبنك للحكومة، وكمحتكر لإصدار العملة.

ومع بداية القرن العشرين بدأت تبرز الحاجة إلى دور البنوك المركزيَّة في إدارة الكتلة النقديَّة، بهدف تحقيق الاستقرار الاقتصادي على المستوى الكلِّي، الأمر الذي حدا بالدولة إلى أن تتحكَّم بشكل صارم في أعمال البنوك المركزيَّة، خاصَّة في الثلاثينيَّات من القرن الماضي وتحت تأثير الأزمة الاقتصاديَّة الكبرى، وأصبح يُنظر إلى السياسة النقديَّة باعتبارها جزءًا من أدوات السياسة الاقتصاديَّة بصفة عامَّة، وإلى البنك المركزي باعتباره المسؤول (في معظم الدول) عن تنفيذ هذه السياسة النقديَّة. وسنعود الآن إلى دراسة وظائف البنك المركزي وبتفصيل أكبر من خلال العنصر الموالي.

3- وظائف البنك المركزي:

يقوم البنك المركزي في أيِّ نظام مصرفي بوظائف عديدة، لكن يمكن إجمال هذه الوظائف في أربعة أساسيَّة هي:

أ- بنك الإصـــدار:

مع مرور الزمن، ومع تزايد عدد المصارف المؤسَّسة في كلّ دولة والتي كانت تصدر الأوراق النقديَّة، انتشر استعمال هذه الأوراق بشكل واسع مع التزايد السريع للتجارة، لذلك دعت الحاجة إلى تماثل الأوراق المتداولة، وإلى تنظيم أحسن لإصدار هذه الأوراق، ممَّا دفع كلَّ البلدان تقريبًا إلى سنِّ تشريعات تمنح مصرفًا واحدًا إمَّا احتكارًا كلِّـــيًّا لإصدار الأوراق النقديَّة، أو احتكارًا جزئـــيًّا لقسم هامٍّ من تلك العمليَّة.

إنَّ أوَّل بنك للإصدار في العالم كان بنك إنجلترا الذي أنشئ سنة 1694م، وقد تعزَّز دوره في الإصدار بعد صدور قانون روبرت بيل سنة 1844م الذي ينادي بأن تكون النقود المصدرة ممثِّلة فعلـــيًّا لكمِّـــيَّة الذهب الموجودة في خزائن البنك، مع كمِّـــيَّة مغطَّاة بالسندات الحكوميَّة.

وبنك إنجلترا أنشئ - كما أشرنا سابقاً - ليس كبنك حكومي، بل كمؤسَّسة ذات امتياز خاصٍّ، لتمكينها من إقراض الحكومة، ومقابل ذلك سمحت له الحكومة باحتكار جزئي لإصدار الأوراق النقديَّة، وبموجب التشريع الصادر سنة 1833م أعلن أنَّ أوراقه النقديَّة هي العملة القانونيَّة الوحيدة، فأصبح بعد ذلك هو بنك الإصدار الوحيد، وفي عام 1946م تمَّ تأميم بنك إنجلترا وأصبح جزءاً من جهاز الدولة. وكان تعريف النقد في بريطانيا هو الجزء الذي لا يدفع فوائد من قروض الحكومة.

أمَّا في فرنسا فبالرغم من إنشاء بنك فرنسا سنة 1800م؛ إلاَّ أنه لم يُعطَ امتياز احتكار الإصدار إلاَّ سنة 1848م، والذي كان إلى هذا التاريخ حكرًا على بنك الإصدار الباريسي التابع للدولة.

وقد كانت الأسباب الرئيسيَّة لحصر إصدار الأوراق النقديَّة في جميع البلدان تقريبًا لدى البنك المركزي تتمثَّل في:

- وحدة النقد شكلاً ومن جميع الجوانب.
- إعطاء العملة قبولاً عامًّا أكبر وبقوَّة القانون، عندما تصبح عملة التداول القانوني بموجب تشريع.
- تأمين رقابة حكوميَّة فعَّالة على العملة المتداولة، وحمايتها من عمليَّات الغشِّ والتزوير.
- تمكين البنك المركزي من رقابة البنوك التجاريَّة، خاصَّة في مجال منح الائتمان، إذ مع تزايد استعمال نقود الودائع التي تنشئها البنوك التجاريَّة، تنافست هذه البنوك في التوسُّع الكبير في منح الائتمان.
- تمكين السلطة النقديَّة (الممثَّلة في البنك المركزي عادة) من وضع وتنفيذ السياسة النقديَّة، والتي تبقى من أهمِّ أهدافها الحفاظ على استقرار الأسعار وحماية سعر صرف العملة.

ونشير إلى أن البنك المركزي يلجأ إلى إصدار النقود المركزيَّة القانونيَّة، أو حتَّى الكتابيَّة في حالتين:

الأولى: يقوم بذلك دون علاقة مع حاجة البنوك إلى سيولة، أي نقود مركزيَّة غير مقترضة في حالات:

- العجز في نفقات الدولة (نفقات الاستثمار والتشغيل)، وذلك عن طريق سلف مباشرة للخزينة العامَّة، أو عن طريق شراء سندات الدولة من البنك المركزي.
- عند وجود فائض في ميزان المدفوعات، أي دخول رؤوس الأموال قصيرة وطويلة الأجل، وفائض في الميزان التجاري.

الثانية: يصدر البنك المركزي نقودًا من أجل سدِّ حاجة البنوك إلى السيولة، أي النقود المركزيَّة المقترضة، وتلجأ البنوك إلى ذلك بإعادة خصم سنداتها لديه أو إلى السوق النقدي، وهنا يقرضها البنك المركزي مقابل شروط معيَّنة.

وتعتبر ديون البنك المركزي على الخزينة العامَّة هي المصدر الأساسي لإصدار وإنشاء النقود في الدول الأنجلوسكسونية، حيث الأهمِّـــيَّة البالغة للديون العامَّة والسندات العامَّة، والتي تمثِّل الوسائل الرئيسيَّة في السوق النقدي.

وفي ختام حديثنا عن الإصدار نذكِّر بأنَّ المؤسَّسات التي تقوم بهذه الوظيفة عبر العالم، يمكن تصنيفها إلى نموذجين:

الأول: في أغلب البلدان الاشتراكيَّة نجد مؤسَّسة الإصدار تقوم بدور البنك التجاري، فمثلاً في الإتحاد السوفياتي (سابقًا) فإنَّ مدَّخرات المؤسَّسات توظَّف إجباريًّا لدى مؤسَّسة Gosbank، وأيضًا الصين حيث (بنك الشعب) يحتكر كلَّ العمليَّات البنكيَّة للأفراد والمؤسَّسات داخل إقليم الوطن، والاحتكار الممنوح لمؤسَّسة الإصدار هنا يمثِّل أحد الوسائل لإخضاع المتعاملين الاقتصاديِّين للسلطة المركزيَّة.

الثاني: العكس في البلدان الرأسماليَّة لا توجد مؤسَّسة إصدار، بل بنوك تجاريَّة ذات رؤوس أموال خاصَّة تتكفَّل بالقيام بأنشطة ملحقة، منها وضع الأوراق النقديَّة في التداول (كنشاط ملحق).

والقاعدة العامَّة في الدول الرأسماليَّة أو على الأقل في معظمها هناك فصل واضح بين البنوك التجاريَّة العادية ومؤسَّسة الإصدار، هذه الأخيرة تمارس الرقابة على البنوك، وتفرض عليها بعض القوانين، وتسمح لها بإعادة التمويل عن طريق إعادة خصم أوراقها لديه أو من السوق النقديَّة. وباستثناء الحالات التي لا تخضع لهذه القاعدة فهي لا تقبل الودائع من الأشخاص، ولا تعطي القروض بصفة مباشرة، فهي إذن لا تنافس البنوك التجاريَّة.

ب- بنك الدولة ومستشارها:

يقوم البنك المركزي في كلِّ الدول بوظيفة وكيل الدولة ومستشارها في المسائل المالية، إذ يدير البنك المركزي الحسابات المصرفيَّة للدوائر والهيئات الحكوميَّة، ويقدِّم قروضًا للحكومة بانتظار جباية الضرائب والإيرادات الأخرى لها، كما يقوم بوظيفة القيِّم على احتياطيات الدولة من العملات الأجنبيَّة، حيث يقوم بشراء وبيع العملات الأجنبيَّة لها ومراقبة التحويل الخارجي وذلك كوسيلة للحفاظ على استقرار سعر الصرف للعملة الوطنيَّة، وكذا تسيير القروض الخارجيَّة للدولة، إضافة إلى كونه ممثِّلاً لها في العلاقات المالية الخارجيَّة، سواء بالبنوك المركزيَّة الأخرى أو بالمؤسَّسات النقديَّة والمالية الدوليَّة، مثل: صندوق النقد الدولي، والبنك الدولي، وبنك التسويات الدوليَّة. كما يقوم أيضًا بمساعدة الدولة في تنفيذ السياسات النقديَّة المختلفة لعلاج المشاكل والأزمات الاقتصاديَّة، ومن هنا جاءت تسمية "بنك الدولة".

ج- بنك البنوك:

بحكم تواجده على قمَّة الهرم المصرفي في الجهاز البنكي لأيِّ بلد، يمارس البنك المركزي هيمنة على مختلف البنوك العاملة في الدولة، إذ يحتفظ بأرصدة احتياطيَّة قانونيَّة للبنوك التجاريَّة لديه، وذلك حمايةً لأموال المودعين من خطر إفلاس هذه البنوك، كما يحتفظ بحسابات جارية لتلك البنوك تمكِّنه من تنفيذ عمليَّات المقاصَّة بين حساباتها، والتي تنشأ عن التعامل فيما بينها.

ويدخل ضمن هذه الوظيفة أيضًا قيام البنك المركزي تجاه البنوك بوظيفة ما يسمَّى بالملجأ الأخير للإقراض، حيث تقوم البنوك التجاريَّة بإعادة خصم الأوراق التجاريَّة لديه بسعر إعادة الخصم، أو تحصل منه على قروض وسلفيات بسعر فائدة معيَّن، وذلك عند حاجتها إلى سيولة، وبهذه الطريقة يمكن للبنك المركزي أن يتحكَّم في أسعار الفائدة ولو بشكل غير مباشر، وسوف نرى ذلك عند التطرُّق إلى كيفيَّة استعمال أداة سعر إعادة الخصم في الرقابة المصرفيَّة.

يذكر أنَّ بايجو BAGEHOT هو أوَّل من صاغ تعبير الملجأ الأخير للإقراض بالنسبة لبنك إنجلترا سنة 1873م، وتمَّ الاعتراف بذلك من هذا الأخير بشكل لا يقبل اللبس، وأصبحت هذه الوظيفة متبنَّاة من قِبل بنوك إصدار مشابهة في بلدان أخرى، وأصبحت تعتبر شيئًا لا بدَّ منه للصيرفة المركزيَّة، فعلى سبيل المثال وخلال السنتين الأوليَيْن من إنشائه (1921 - 1923م) دُعي بنك الاحتياطي لجنوب إفريقيا لتحمُّل مسؤوليَّاته كملجأ أخير للإقراض عند تعرُّض أحد أكبر المصارف لصعوبات خطيرة، وفعل ذلك دون تردُّد وبشكل ناجح.

د- الرقابة على الائتمان:

رأينا أن من أهداف توحيد الإصدار وحصره لدى البنك المركزي تمكينه من مراقبة حجم الائتمان الكلِّي الذي تمنحه البنوك، خاصَّة وأنَّ البنوك التجاريَّة تشتهر بما يسمَّى بالتوسُّع النقدي واشتقاق الودائع، وبالتالي منح أكبر قدر من القروض والائتمان سعيًا وراء تحقيق أرباح أكثر.

تجدر الإشارة هنا إلى أنَّ هناك فرقًا بين الرقابة على البنوك والرقابة على الائتمان، إذ إنَّ الأولى تنظر إلى كلِّ بنك على حدة، بينما تنصبُّ الثانية على الناحية الإجماليَّة، بغضِّ النظر عن المركز المالي لكلِّ بنك من البنوك القائمة، والرقابة على البنوك تعالج السياسة التسليفيَّة لهذه البنوك، بينما تعالج الرقابة على الائتمان الظواهر النقديَّة المنبثقة عن هذه السياسة، بغضِّ النظر عن سيولة الأصول المصرفيَّة وقدرة البنوك على الوفاء بالتزاماتها، أو على استيفاء قروض مدينيها.

قبل عشرينيَّات القرن العشرين لم ترد أية إشارة خاصَّة في الأنظمة الأساسيَّة للبنوك المركزيَّة إلى موضوع الرقابة على الائتمان، ومثل ذلك في الولايات المتَّحدة عند صدور قانون بنوك الاحتياطي الفيدرالي سنة 1913م، ومع هذا وخلال أواخر تلك العشرينيَّات فإنَّ الأنظمة الأساسية لبنوك مركزيَّة جديدة أو معاد تركيبها في أوروبا الشرقيَّة نصَّت على قيامها بممارسة الرقابة

على الائتمان والعملة، وكذلك الأمر بالنسبة للبنوك المركزيَّة التي أنشئت خلال الثلاثينيَّات.

نذكِّر في الأخير وبعد تناولنا لوظائف البنك المركزي بأنَّ هذا الأخير يمكن أن يمارس استثناءً بعض الأعمال المصرفيَّة الخاصَّة بالبنوك التجاريَّة، وبالرغم من أنَّ هناك نصوصًا صريحة في قوانين معظم الدول تمنع البنك المركزي من مزاولة الأعمال المصرفيَّة التي تؤدِّيها البنوك التجاريَّة؛ فهناك بعض الدول مثل فرنسا تسمح للبنك المركزي بأن يقوم بمعظم هذه الأعمال، ولهذا فإنَّ بنك فرنسا له ما يزيد عن خمسمائة فرع في جميع أنحاء الدولة.

ثالثاً- البنوك التجاريَّة:

يمكن تعريف البنوك التجاريَّة - ويطلق عليها أيضًا اصطلاح "بنوك الودائع" - بأنها عبارة عن مؤسَّسات ائتمانيَّة غير متخصِّصة تضطلع أساسًا بتلقِّي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير، والتعامل بصفة أساسيَّة في الائتمان قصير الأجل.

وتعتبر البنوك التجاريَّة أقدم البنوك نشأة، ومن ثَمَّ فهي تمثِّل الركيزة الأساسيَّة للنظام المصرفي بحكم عددها وحجمها، لذا يشبَّه أيُّ نظام مصرفي بالهرم الذي يمثِّل قمَّتَه البنك المركزي، بينما تتمثَّل قاعدته في البنوك التجاريَّة.

تتمثَّل أهمُّ موارد البنك التجاري في: رأس المال والودائع والديون الناتجة عن الاقتراض، وبالنسبة لرأس المال فهو يتكوَّن من قيمة الأسهم العادية للبنك مضافًا إليها الاحتياطيَّات والأرباح غير الموزَّعة أو المحتجزة من السنوات الماضية.

وتتمثَّل أهمِّـــيَّة رأس المال بالنسبة للبنك التجاري في وظائفه التي يمكن حصر أهمِّها في:

- حماية أموال المودعين ضدَّ مخاطر انخفاض قيمة الأصول، أي امتصاص الخسائر التي قد تحدث في الأصول.

- مساعدة البنك على الاستمرار والبقاء حتَّى في الحالات التي يحقّق فيها خسائر، على ألاَّ تتجاوز هذه الخسائر حدًّا معيَّنًا.

- إتاحة الفرصة للبنك للدخول في عمليّات أكثر خطورة مثل الاستثمارات في الأوراق الماليَّة.

- تمويل شراء الأصول الثابتة مثل: العقارات، الآلات والمعدَّات اللازمة لتشغيل البنك.

وبالرغم من هذه الأهمّـيَّة؛ فإنَّه من الملاحَظ عمليًّا صغر رأس مال البنك التجاري مقارنة مع إجمالي الموارد الأخرى، حيث لا تتجاوز نسبة رأس المال إلى إجمالي الأصول لهذا البنك 7 %، وهذا يعني أنَّ نسبة 93 % من أصول البنك التجاري تموَّل عن طريق الغير (المودعين والدائنين)، بينما تموّل الودائع لوحدها ما يقرب من 85 % من أصول البنك. وبشكل عام فإنَّ نسبة رأس المال إلى إجمالي الأصول تمثّل حوالي نسبة (1 إلى 15) كحدٍّ أقصى في معظم البنوك، خاصَّة وأنَّ المعايير الحديثة لكفاية رأس المال تدعو إلى زيادته.

وإذا كانت الودائع تمثّل الوزن النسبي الأكبر في موارد البنك التجاري؛ فإنَّ الودائع تحت الطلب (الجارية) تشغل الجزء الأعظم منها، حيث يمثّل هذا النوع من الودائع حوالي 60 % من إجمالي موارد البنك.

أمَّا بمقارنة رأس المال أو (حقوق المساهمين بعناصرها الثلاثة) مع إجمالي حجم الودائع، فإنَّ هذه النسبة في البنوك التجاريَّة تتراوح عادة بين 2 % (أي الودائع خمسين ضعف رأس المال)، و10 % (أي أقصى حجم للودائع هو عشرة أضعاف رأس المال).

وتجدر الإشارة في الأخير إلى أنَّ حقوق المساهمين قد يتجاوز فيها الاحتياطي قيمة رأس المال الأوَّلي (الأسهم) في البنوك القديمة الناجحة (سواء منه الاحتياطي القانوني أو الاختياري)، كما يوجد نوع من الاحتياطيَّات لا يظهر

في الميزانيَّة ويسمَّى بالاحتياطيَّات السريَّة، وهي تنشأ عادة عن التدنِّي في تقدير قيمة الأصول.

أما من حيث الاستخدامات فمن المعلوم أنَّ البنوك التجاريَّة تقوم بوظيفتين أساسيتين هما:

الأولى: الوساطة الماليَّة: وهي في ذلك لا تختلف عن المؤسَّسات الائتمانيَّة الأخرى، إلاَّ أنَّ تركيز عمليَّاتها أساسًا يكون على تقديم الائتمان قصير الأجل.

الثانية: إنشاء النقود: ونقصد هنا النقود الخطِّيَّة أو الكتابيَّة، وتكاد تكون الميزة الأساسيَّة التي تميِّز البنوك التجاريَّة عن سائر الوسطاء الماليِّين، وذلك على أساس تلقِّيها لحجم كبير من الودائع تحت الطلب.

كما تقدم البنوك التجارية العديد من الخدمات المصرفية، والتي يمكن اعتبارها جزءاً من استخداماتها الأساسية التي تنفرد بها عن بقية أنواع البنوك أو معظمها، وسنرى هذه الخدمات بشيء من التفصيل في الفصل الموالي.

رابعاً- بنوك الادِّخار:

صناديق الادِّخار الأولى أنشئت مع بداية القرن التاسع عشر في أوروبا الغربيَّة وأمريكا الشماليَّة، وهي تُعنى بتنمية الوعي الادِّخاري، ووضع الخدمات الماليَّة تحت تصرُّف الجمهور في الأماكن الشعبيَّة.

هذه البنوك تختصُّ بتجميع مدَّخرات الأفراد (صغار المدَّخرين) بالدرجة الأولى، والتي تكون في الغالب مستحقَّة عند الطلب وتأخذ شكل دفتر ادِّخار، وقد تكون تلك المدَّخرات لأجل وعندئذ تأخذ شكل سندات، إلاَّ أنَّ الجزء الأعظم من موارد هذه الصناديق أو البنوك يتأتَّى من المبالغ المودعة من أصحاب دفاتر التوفير.

وقد تطوَّرت بنوك الادِّخار في العالم بشكل كبير، حيث أنَّ بنوك الادِّخار الشعبيَّة لعبت دورًا هامًّا في إعادة بناء الاقتصاد الألماني بعد الحرب العالميَّة الثانية، ويوجد بها (إلى نهاية القرن الماضي) حوالي 750 بنك ادِّخار، يصل عدد فروعها إلى 19000 فرع. ومن مصارف الادِّخار مثلاً في بريطانيا مصارف الادِّخار القومي National Saving Banks والتي تعمل من خلال عدَّة مكاتب منها مكاتب البريد.

إنَّ فكرة تأسيس مصارف الادِّخار كانت تقوم على أساس أن تقوم هذه المصارف بإيداع ادِّخارات الأفراد في مصارف أخرى بمعدَّل فائدة معيَّنة، وهذه الفائدة تُعاد إلى المودعين حسب حجم الوديعة، وقد تطوَّر عمل هذه المصارف في الوقت الحاضر حيث أصبحت تمنح قروضًا لمختلف الآجال، وتقوم بالكثير من مهامِّ المصارف التجاريَّة، فهي تقوم بتزويد العملاء بدفاتر الشيكات، وتفتح لهم حسابات ادِّخار أو استثمار، وبعضها يقدِّم التسهيلات المصرفيَّة لشراء السلع الاستهلاكيَّة، لكنَّ الاستخدام الأهمَّ حاليًا في الكثير من بنوك الادِّخار هو الاستثمار في صورة قيم أو قروض عقاريَّة، والتي أصبحت أكبر مزوِّد لها.

خامساً- البنوك التعاونيَّة:

ظهرت هذه البنوك في فرنسا خلال القرن التاسع عشر تحت اسم "بنوك الائتمان المشترك أو التعاوني" وذلك بسبب تزايد البؤس والتفاوت الطبقي، حيث كانت البنوك تموِّل الشركات والمؤسَّسات الكبرى و لم تكن تموِّل العمَّال والفلاَّحين لسدِّ حاجاتهم اليوميَّة، وفي ظلِّ قانون Chaplier الذي صدر عام 1791م والذي منعت به الثورة الفرنسيَّة التنظيم النقابي الحر، مارست منشآت الائتمان المشترك في فرنسا العمل سرًّا دون رخصة قانونيَّة.

وفي ألمانيا يعود الفضل إلى رايفسن Raiffeisen في إنشاء صناديق يساهم بها الأفراد ويقترضون منها بضمان شخصي (أي بدون أخذ رهن منهم) ابتداء من عام 1849م، و لم تدخل هذه الفكرة إلى فرنسا - التي حاربتها كما رأينا -

إلاَّ من عام 1893م، ثمَّ تطوَّرت بعد ذلك بشكل كبير بحيث احتلَّت المركز السادس عام 1978م من حيث الأهمِّـــيَّة المصرفيَّة في فرنسا.

فالبنوك التعاونيَّة إذن هي بنوك اجتماعيَّة تقدِّم الخدمات المصرفيَّة التقليديَّة، إلاَّ أنَّ ما يميِّزها عن البنوك الأخرى كون خدماتها قاصرة على أعضائها فقط، والذين تربطهم رابطة معيَّنة (مهنيَّة عادة)، وقد تكون رابطة إقليميَّة.

يكون رأس مال البنك التعاوني موزَّعًا بحيث لا يوجد من يسيطر بأسهمه (من حيث العدد) على البنك، كما يكون رأسماله مفتوحًا غير محدَّد في حدوده العليا إلاَّ أنَّ له حدًّا أدنى، وقد تودع السلطة جزءًا من رأس المال، أو تساهم في إقراضه مبلغًا محدَّدًا بفائدة منخفضة، ويمكن للبنك أن يحصل على قروض وإيداعات من أشخاص غير مساهمين في نشاطه.

انطلاقًا من الطابع الاجتماعي للبنوك التعاونيَّة تقوم هذه البنوك بتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسِّطة وإقراض العائلات، وذلك بقصد التخفيف عن الإنسان في العمل وفي المجتمع، ومنذ عام 1976م خوَّلها القانون في فرنسا حقَّ إقراض الهيئات المحلِّـــيَّة، وكذلك إقراض الأعضاء بأجل طويل لبناء المساكن.

سادساً- بنوك الأعمال:

وهي بنوك ذات طبيعة خاصَّة (ليس لها جمهور كبير من المتعاملين)، وتقتصر عمليَّاتها على المساهمة في تمويل وإدارة المنشآت الأخرى عن طريق إقراضها أو الاشتراك في رأسمالها، أو الاستحواذ عليها، فهي تعمل إذن في سوق رأس المال في حين تتعامل البنوك الأخرى (وخاصَّة التجاريَّة) في سوق النقد أساسًا.

بنك الأعمال ليست له مقرَّات جهويَّة ولا وكالات أو فروع وإنَّما مقرٌّ واحد، كما أنَّ له اتِّصالاً بعدد محدود من العملاء يكون مختارًا ومنتقى، ويتكوَّن من شركات ورجال أعمال أثرياء. وقد كانت بنوك الأعمال مع البنوك التجاريَّة هي الموجودة فقط خلال القرن التاسع عشر.

أمَّا موارد بنك الأعمال فتتكوَّن من رأس مال ذي أهمِّــيَّة كبرى (موارد ذاتيَّة، أو رأس مال خاص)، إضافة إلى موارد محدودة من الودائع، وهي توضع تحت تصرُّف البنك لعدد من السنوات أي هي موارد متوسطة أو طويلة الأجل، وهي بالتالي تسمح للبنك بتقديم قروض طويلة الأجل تمكِّنه من الدخول إلى الاستثمار الصناعي، خاصَّة وأن هذه الودائع متأتية أيضًا من شركات وأفراد أثرياء.

تستخدم بنوك الأعمال أموالها في الصناعات الكبرى كالنقل بالسكك الحديديَّة، النقل الجوِّي، الخدمات العامَّة (كالغاز والكهرباء...)، التأمينات، العقارات والأراضي، وهي تستثمر إمَّا بتقديم قروض طويلة الأجل، أو بشراء أسهم شركات والمساهمة في تسييرها ومراقبتها، كما أنَّ بنوك الأعمال تقرض الحكومات أيضًا خاصَّة الأجنبيَّة منها، بالإضافة إلى هذا كلِّه فإنَّ بنوك الأعمال تستثمر وتتعامل في معظم الأحيان في بورصة القيم المنقولة أي السوق الماليَّة، وذلك لكي تدعّم أسعار الأوراق الماليَّة الخاصَّة بالشركات الصناعيَّة التي تساهم فيها، كما أنها تضارب أيضًا في هذه البورصات وعلى نطاق واسع.

سابعاً– بنوك الاستثمار والبنوك المتخصِّصة:

وهي بنوك الائتمان متوسِّط وطويل الأجل، وعمليَّاتها موجَّهة لمن يسعى لتكوين أو تجديد رأس المال الثابت، لذا فهي تحتاج إلى أموال غير قابلة للطلب متى شاء المودع، أي أنها تعتمد ــ في إقراضها للغير ــ على رأسمالها بالدرجة الأولى (الذي يُفترض فيه أن يكون كبيرًا نسبيًّا)، وعلى الودائع لأجل وعلى الاقتراض من الغير لفترة معيَّنة (أي السندات)، وأخيرًا تعتمد تلك البنوك على المنح الحكوميَّة، أي كل الموارد التي تكون غير مستحقَّة الطلب إلاَّ بعد تواريخ معروفة مقدَّمًا.

أمَّا البنوك المتخصِّصة وتسمَّى أيضًا بنوك التنمية، فهي في الأصل بنوك استثمار تختصُّ بقطاع معيَّن، وهي من المؤسَّسات الماليَّة الواسعة الانتشار في العالم حاليًا، وتتولَّى تمويل النشاطات في القطاعات الاقتصاديَّة المهمَّة وهي

الزراعة والصناعة والبناء، وهي عادة لا تقبل الودائع من الجمهور أو أنّ الودائع تمثّل مصدر تمويل ثانوي في المصارف المتخصِّصة، حيث أنّ مصدر التمويل الأساسي لهذه المصارف هو رأس المال أيضًا، والذي تحصل عليه عادة من الدولة (ملكيَّة أو قروض، فمثلاً في الهند منحت الدولة مصارف التنمية التابعة للقطاع الخاص قرضًا بدون فائدة لمدَّة 30 سنة)، إضافة إلى الاقتراض من المؤسَّسات الماليَّة الأخرى.

وكما رأينا أنّ هناك تداخلاً بين بنوك الاستثمار وبنوك التنمية، فإنّ هناك تداخلاً أيضًا بين البنوك المتخصِّصة وبنوك الأعمال، حيث نجد أنّ البنوك الصناعيَّة في فرنسا تكون في إحدى أشكالها بنوكًا للأعمال، تقوم بالاشتراك في مؤسَّسات بطريقة طويلة الأجل وبمنحها قروضًا لأجل طويل، وذلك بالاعتماد على رؤوس أموال خاصَّة كبيرة، وعملاء بأعداد قليلة وبودائع كبيرة.

إنّ نسبة الديون (الاقتراض من الغير) إلى الملكيَّة (رأس المال) لمصارف التنمية تختلف بشكل كبير في الواقع العملي، فعلى سبيل المثال إنّ المصرف الصناعي في اليابان يمكنه الاقتراض 10 مرات رأسماله، وشركة التمويل الصناعي في الهند يمكنها الاقتراض لغاية 5 مرَّات رأس المال والاحتياطيَّات، ولا يوجد هناك قيد قانوني على الاقتراض بالنسبة لمصرف التنمية الصناعيَّة في تركيا، وقد حدَّد البنك الدولي هذا النسبة بـــ 3 إلى 1.

بنوك الاستثمار تتبنّى المشروعات الاستثماريَّة طويلة الأجل في مختلف القطاعات وتدعمها ماليًا، ويدخل ضمن اختصاصها القيام بدراسة وتحليل فرص الاستثمار والإمكانات الماليَّة للمستثمرين، كما تدير محافظ الأوراق الماليَّة وتتعامل في كافَّة الأسواق الماليَّة، بحيث تسوّقها وتديرها لحساب ولصالح أصحابها.

ولا تختلف بنوك التنمية أو المتخصِّصة كثيرًا عن بنوك الاستثمار - كما رأينا سابقًا - في كونها تختصُّ بتمويل قطاع معيَّن، وهذا الاختصاص فرضته محدوديَّة الموارد من جهة والمخاطرة التي تتميَّز بها بعض القطاعات من جهة

أخرى، والتي تجعل من تمويل مصرف التنمية لها مع قطاعات أخرى وبكفاءة أمرًا صعبًا، لذلك غالبًا ما تكون هذه المصارف مملوكة للدولة أو مدعومة منها، رغم أنها قد تموِّل المشاريع الحكوميَّة والخاصَّة معا.

كما أنَّ مصارف التنمية لا تختلف كثيرًا عن بنوك الأعمال الأخرى، إذ يستطيع مصرف التنمية إذا تمَّ تخويله بموجب القانون تقديم رأس المال للمشاريع على هيئة قروض أو على هيئة حصَّة في الملكيَّة، والإقراض عادة يكون على هيئة قروض متوسِّطة وطويلة الأجل، وفي الواقع يمثِّل النشاط الإقراضي الجزء الأكبر من النشاطات الماليَّة لغالبيَّة مصارف التنمية، باستثناء بعض مصارف التنمية المتخصِّصة بإنشاء وإدارة المشاريع الجديدة.

ثامناً– البنوك الإسلاميَّة:

لا تختلف موارد البنوك الإسلاميَّة كثيرًا عن البنوك الأخرى خاصة التجارية منها، فهي تعتمد في مواردها على كلٍّ من رأس المال (الأسهم + الاحتياطيات + الأرباح غير الموزَّعة)، الودائع بمختلف أنواعها (الجارية، التوفير، الاستثمار)، وهناك بعض الأموال التي قد تنتج عن الاقتراض، إلاَّ أنَّ ما يميِّز البنوك الإسلاميَّة في مواردها عن البنوك الأخرى يتمثَّل خاصة في حجم مكونات الموارد ووزنها النسبي، وكذا الاختلاف الجذري في الاستخدامات بحكم طبيعة العمل المختلفة، وسنرى ذلك بالتفصيل في الفصل السابع والأخير من هذا الكتاب.



الفصل الثاني
مفاهيم عامة
حول التقنيات والخدمات البنكية

الفصل الثاني

مفاهيم عامة حول التقنيات والخدمات البنكية

سوف نتناول بشيء من التفصيل هنا التقنيات والخدمات البنكية، ونقصد بها تلك التي تقدمها البنوك التجارية، وذلك على أساس أن تقديم هذه الخدمات هي أهم ما يميز البنوك التجارية عن غيرها تقريباً، بحكم أنها المكونة لأكبر عدد من البنوك في الدولة عادة كما أشرنا من قبل، وبحكم تعاملها المباشر أيضاً مع الجمهور، لذلك تسمى أحياناً بالبنوك الأولية.

أولاً- الحسابات:

رأينا في الوساطة المالية أو العلاقة المالية غير المباشرة أن البنك يقوم بدور الوسيط بين أصحاب الفائض المالي الذين يحتفظون لديه بودائع، وأصحاب العجز المالي الذين يستفيدون من التسهيلات البنكية على شكل قروض وتمويلات، وفي كلتا الحالتين يحتاج البنك عادة إلى فتح حساب للتعامل مع أصحاب الفائض أو العجز، فالحساب إذن هو الشكل المُجسِّد للوساطة المالية.

1- تعريف الحساب:

هو عبارة عن رقم أو رمز تقترن به معظم العمليات المالية لصاحبه أثناء قيام علاقة بينه وبين البنك، ومن الناحية العملية أو القانونية هو اتفاق بين البنك الذي يفتحه والشخص (الطبيعي أو المعنوي) الذي يُفتَح لصالحه لتُنظَّم بها العمليات المالية بينهما؛ سواء أكانت سحباً أم إيداعاً أم عملياتٍ أخرى.

2- أنواع الحسابات(*):

هناك أنواع عديدة من الحسابات البنكية، قد تختلف حسب الأنظمة المعمول بها من دولة لأخرى، لكن هناك أنواع رئيسية شائعة الاستعمال ومشتركة في التطبيق بين الدول والمجتمعات أهمها:

1- حسابات تحت الطلب أو للاطلاع (Compte à vue):

وتضم نوعين من الحسابات:

أ- حساب الشيكات (Compte de chèques): هو حساب بدون أجل تتم فيه العمليات (سحب _ إيداع) دون قيد أو شرط، وكل عمليات السحب من هذا الحساب لا تتم إلا بواسطة الشيك.

ويفتح هذا الحساب للأشخاص الطبيعيين أكثر مثل الطلبة أو الموظفين، ومن خصائصه الأساسية أن يكون رصيده دائماً دائناً، أي لا يمكن السحب من هذا الحساب إلا في حالة وجود رصيد.

ب- الحساب الجاري (Compte courant): له نفس خصائص حساب الشيكات ولكن يختلف عنه في إمكانية كون رصيده مديناً، أي أن البنك يسمح لصاحبه بالسحب ولو في حالة عدم وجود أو كفاية الرصيد، بحيث تُحسب فائدة على الرصيد المدين حسب مبلغه ومدَّته، لذلك فهو يُفتَح عادة للأشخاص الطبيعيين؛ خاصة التجار أو الأشخاص المعنويين مثل: الشركات حيث تتميَّز عملياتهم المالية بالحركية المستمرة.

(*)- في هذا الفصل الخاص بالتقنيات والخدمات البنكية، وكذا الفصل الموالي الخاص بصيغ الائتمان، سوف نعتمد في الترجمة الأجنبية للكلمات على المصطلحات الفرنسية أكثر، على أساس أنها اللغة المستعملة والمتداولة بكثرة في البنوك الجزائرية، ولتقريبها من فهم الطالب الجزائري الذي يتوجه إليه هذا الكتاب أساساً.

2- حسابات الادِّخار أو الاستثمار:

وتضم نوعين من الحسابات:

أ- حساب التوفير أو الادخار Compte d'épargne وهو حساب لا يتطلب استعمال الشيكات، بل إن كل عمليات السحب أو الإيداع تسجَّل في دفتر خاص يُسلَّم لصاحب الحساب عند فتحه؛ لذلك يسمى حساب الدفتر، وهو مثل حساب الشيكات، لا يمكن أن يكون مديناً، ولكنه في نفس الوقت يمكن أن يستفيد صاحبه من فائدة على الرصيد الدائن ومدته.

ب- الحساب لأجل (Compte à terme): وهو الحساب الذي تحكمه بعض الشروط أهمها أن الأموال تُودَع لفترة معينة ومحدَّدة مسبقاً، ولا يمكن لصاحبها التصرف فيها قبل انقضاء هذه المدة، وهذا التجميد للأموال تقابله استفادة صاحبها من فائدة حسب هذه المدة.

بعض البنوك تضيف نوعاً آخر من هذا الحساب وهو الذي لا تكون فيه المدة محددة مسبقاً؛ لكن لا يجب سحب الوديعة إلاّ بعد إخطار مسبق préavis للبنك بأجل السحب، ثم الانتظار إلى انقضاء هذا الأجل، وفي كل الحالات تُمنح الفائدة عن مدة بقاء الوديعة لدى البنك.

حالة خاصة من الحسابات أو الودائع لأجل:

شهادات الإيداع Les bons de caisse:

تمثل شهادة الإيداع وديعة أكثر مما تمثل حساب، وشهادات الإيداع هي عبارة عن سندات تصدرها البنوك مقابل توظيف أموال لديها، مع التعهد بردها في أجل استحقاق محدد (هو عادة سنة) مع فائدة، وتكون على نوعين: إسمية أو لحاملها، فبالنسبة للإسمية فإن إسم المكتتب أو الذي قام بتوظيف الأموال يكون مسجلاً على السند، أما بالنسبة للنوع الثاني (لحامله) فإن الإسم لا يظهر على السند حتى يسهل تداوله، فقط البنك هو من يعرف المكتتب.

ملاحظة: (الفرق بين الحسابات والودائع)

يجب التفريق بين ما يسمى بالوديعة وما يسمى بالحساب؛ حيث رأينا أن هذا الأخير (من تعريفه) يُجسِّد الوساطة المالية للبنك مع كلا الطرفين، أما الأولى فتمثل الشِّق الأول من الوساطة المالية فقط، أي علاقة البنك بأصحاب الفائض المالي، لذا فإيداع الوديعة ينتج عنه فتح حساب، أما فتح الحساب فلا ينتج بالضرورة عن إيداع وديعة.

لذلك يمكن القول بأن كل وديعة عبارة عن حساب، لكن ليس كل حساب عبارة عن وديعة.

3- فتح الحساب وشروطه:

إن فتح الحساب يعني إقامة علاقة مالية بكل ما يترتَّب عنها بين الزبون والبنك، لذلك يجب أن تتوفر بعض الشروط القانونية والتنظيمية لهذه العملية وهي حسب النصوص والتنظيمات الجزائرية مثلاً كما يلي:

- إذا كان الشخص طبيعياً فيجب أن يتمتع بالأهلية القانونية وهي 19 سنة كاملة، أما الذين لم يبلغوا هذا السن القانونية فيمكنهم فتح حساب ولكن برخصة الولي أو الوصي، أما حساب الادخار (حساب الدفتر) فيتم فتحه للأولاد في أي سن من طرف الوصي الشرعي الذي يقوم أيضاً بعمليات السحب والإيداع لصالحهم.
- إذا كان الشخص معنوياً فيجب على البنك أن يتأكد من الشخصية القانونية للشركة كما يجب أن يتأكد من الشخص أو الأشخاص المفوضين قانوناً لتمثيل الشركة والإمضاء باسمها.
- إثبات ممارسة النشاط التجاري خاصة بالنسبة للشخص الطبيعي التاجر بتقديم نسخة من السجل التجاري.

- ملء بطاقتين إضافة إلى وثيقة فتح الحساب بالمعلومات الضرورية عن إمضاء الشخص للرجوع إليه عند الضرورة، أما الوثيقة فتتضمن الشروط المتفق عليها مثل كيفية عمل الحساب والفوائد والعمولات...إلخ.

في بعض الدول يمكن فتح حساب مشترك لشخصين أو عدة أشخاص على الشيوع بينهم، كالحساب الذي يُفتح للورثة بعد وفاة المورّوث وقبل إجراء القسمة. وفي هذه الحالة لا يجوز للبنك القيام بأي عملية على هذا الحساب إلا بتوقيع جميع أصحاب الحق فيه، ما لم يكن هؤلاء قد فوضوا وكيلاً عنهم.

وهناك حساب مشترك مع التضامن الإيجابي، والذي يجوز فيه لكل المشتركين السحب دون موافقة الآخرين، ويُفتح هذا الحساب عادة للشركاء المتضامنين في شركة التضامن، أو بين الأزواج.

4- إقفال الحساب وحالاته:

إقفال الحساب يعني شطب الحساب من جدول الحسابات بحيث لا يمكن استعماله مرة أخرى لإجراء عمليات مالية من طرف صاحبه، ويتم إغلاق الحساب في الحالات الآتية:

- يُغلَق الحساب عند انتهاء العملية التي فتح من أجلها، كما هو الشأن بالنسبة لاعتماد Accréditif الذي يضع فيه البنك أموالاً تحت تصرف العميل لفترة محدودة، كما سنرى لاحقاً.
- يُغلق الحساب بطلب من أحد الطرفين؛ صاحب الحساب أو البنك.
- يُقفَل الحساب عند توقف صاحبه عن العمل التجاري (إذا كان تاجراً) لإفلاسه أو لأسباب أخرى.
- يُقفل الحساب كإجراء عقابي من البنك ضد الزبون الذي لم يحترم الشروط المتفق عليها في العقد، وفي هذه الحالة يتم إخطار البنك المركزي بذلك.

- يُقفل الحساب لانتهاء مدة حياة الشخص المعنوي والتي قد تختلف من دولة لأخرى.
- يُقفل الحساب في حالة إفلاس البنك أو سحب اعتماده من طرف البنك المركزي وشطبه من قائمة البنوك.

وهناك حالات يُجمد فيها الحساب دون إقفاله، وأهم هذه الحالات:

- يجمَّد الحساب في حالة وفاة صاحبه، إلى غاية تسوية ما يتعلق بالوراثة، وتعيين من يخلف صاحب الحساب.
- يُجمَّد الحساب بسبب نزاع قضائي، حيث يثبت المدعي بأن له حقوقاً على صاحب الحساب المدعى عليه، فتأمر الجهات القضائية المختصة بذلك.

5- العمليات على الحساب:

يمكن إجمال العمليات التي تقع على الحسابات في ثلاث عمليات أساسية هي:

1- الإيداع: وهي عملية تغذية الحساب بالأموال التي يدفعها الزبون إلى البنك والتي تزيد من رصيد الحساب الدائن لهذا الزبون من جهة، وتزيد من قدرة البنك على منح القروض من جهة أخرى.

2- السحب: وهو عملية الاقتطاع التي يقوم بها الشخص صاحب الحساب من حسابه كلما كان في حاجة إلى أموال، مستعمِلاً في ذلك الشيك، أو تسجيل العملية في الدفتر (حالة حساب الدفتر)، وبالعكس من عملية الإيداع فإن عملية السحب تؤدي إلى نقصان رصيد الحساب، وهي عملية تكون إما لفائدة صاحب الحساب أو لفائدة شخص آخر يأمر صاحب الحساب بالدفع لصالحه.

3- التحويل Le virement:

تتمثل عملية التحويل في نقل الأموال من حساب إلى حساب آخر، سواء أكان ذلك في نفس البنك أو بين حسابين مفتوحين في بنكين مختلفين، وتتم العملية باقتطاع مبلغ معين من حساب المدين وإضافته إلى حساب الدائن، وتبعاً لذلك ينخفض رصيد حساب الشخص المسحوب عليه، ويزداد رصيد حساب الشخص المستفيد، وتتم عملية التحويل إما باستعمال أمر التحويل ordre de virement أو باستعمال الشيك المسطر chèque barré كما سنرى لاحقاً.

عندما يتم التحويل من حساب لآخر داخل نفس البنك، فإن ذلك يتم بعملية تسجيل محاسبي دون أن يؤثر على الرصيد الكلي لهذا البنك من النقود القانونية؛ أما عندما يتم التحويل بين حسابين في بنكين مختلفين فإن ذلك يعني تحويل حقيقي للأموال بحيث يزيد رصيد البنك المستفيد، وينقص رصيد البنك المسحوب عليه، ويتم ذلك على مستوى حسابات البنوك المفتوحة لدى البنك المركزي، وهو ما يُعرَف بعملية المقاصة.

ثانياً- وسائل الدفع Les moyens de paiement:

إن وسيلة الدفع هي تلك الأداة التي تحظى بالقبول العام، وتلعب دوراً هاماً في تسهيل تبادل السلع والخدمات، وكذلك تسديد الديون والالتزامات، وقد كانت هذه الوسيلة تتمثل أساسًا في النقود القانونية؛ لكن مع تطور الزمن وُجدت وسائل أخرى مثل الأوراق التجارية، وبعض أنواع السندات، وأهم الأدوات التي تُعتبَر وسائل دفع هي:

1- الشيك Le chèque:

وهو أكثر وسائل الدفع انتشاراً إلى جانب النقود الورقية، ويمثل أمراً مكتوباً على وثيقة من شخص يسمى الساحب (وهو صاحب الحساب)، إلى شخص يسمى المسحوب عليه (وهو شخص معنوي يتمثل في البنك)، بدفع

مبلغ من المال فورًا، أو عند الاطلاع إلى شخص ثالث يسمى المستفيد، وقد يكون هذا المستفيد شخصاً معروفاً أي مكتوبًا اسمه في الشيك، وقد يكون غير معروف إذا كان الشيك محرَّرًا لحامله.

ويتم تداول الشيك بانتقاله من يد إلى يد أخرى، أي من الساحب إلى المستفيد عند إجراء المعاملات أو سداد الالتزامات، وتجدر الإشارة هنا إلى أنّ الشيك لا يعتبر نوعاً من النقود بل هو وسيلة لتداول النقود الخطية أو الكتابية أو ما يعرف بنقود الودائع، بحيث يسمح بتسوية المعاملات دون تحويل أموال حقيقية، بل بمجرد القيام بتسجيلات أو قيود محاسبية في دفاتر البنك عند استلامه للشيك.

ويكون الشيك بالإضافة إلى الشكل العادي على أشكال منها:

أ- الشيك المسطر Chèque barré:

حيث يتم وضع خطين متوازيين في الزاوية العليا اليسرى للشيك عادة، ويتم تحويل رصيده من حساب إلى حساب دون تحويله إلى نقود قانونية عند دفعه من طرف المستفيد إلى البنك، فإذا كُتب بين الخطين إسم بنك معين يتم التحويل إلى ذلك البنك فقط، أما إذا لم يُكتب فإنه يتم التحويل إلى أيِّ بنك.

ب- الشيك المؤشَّر عليه Chèque visé:

وهو الذي يؤشره البنك لعميله بما يدل على وجود رصيد كافٍ، ولا يرتبط ذلك بزمن معيَّن؛ إذ يمكن أن يتغير الرصيد بين لحظة وأخرى، بسبب عملية سحب قد تتم بعد التأشير.

ج- الشيك المصادق عليه Chèque certifié:

ويسمى أيضا: Chèque de banque، وهو يعني وجود رصيد بالمبلغ المكتوب على الشيك، ويجمد البنك ذلك الرصيد إلى مدة معينة هي مدة

صلاحية الشيك (في الجزائر هي ثلاث سنوات وعشرين يوماً)؛ بحيث يجب التسديد به خلال هذه المدة.

2– السفتجة أو الكمبيالة: La traite / La lettre de change

السفتجة أو الكمبيالة هي ورقة تجارية ثلاثية الأطراف؛ فهي تمثل أمراً بالدفع لمبلغ من المال في تاريخ استحقاق معين من شخص يسمى الساحب، إلى شخص ثان يسمى بالمسحوب عليه، لفائدة شخص ثالث يسمى بالمستفيد، وتعتبر السفتجة وسيلة دفع لأنه إذا كان للشخص الأول دين على الشخص الثاني، وكان للشخص الثالث دين على الشخص الأول، فإن تحرير السفتجة يعني أمراً من الشخص الأول للثاني بأداء هذا الدين إلى الشخص الثالث، وتاريخ استحقاق السفتجة لا يتعدى في الغالب ثلاثة أشهر من تاريخ التحرير.

بالنسبة للشخص الثالث أو المستفيد يمكنه الاحتفاظ بالسفتجة إلى غاية تاريخ الاستحقاق وأخذ قيمتها كاملة، كما يمكنه خصمها قبل تاريخ الاستحقاق لدى البنك إذا احتاج إلى سيولة (وسوف ندرس ذلك بالتفصيل عند دراسة الخصم)، ويمكنه أيضاً أن يستعملها لتسوية عمليات أخرى عن طريق التظهير endossement أي الإمضاء على ظهر الورقة، ويَحِق لحامل الورقة أو المستفيد أن يعود إلى المُوَقِّعين عليها في حالة إعسار المَدين أو المسحوب عليه وعدم قدرته على التسديد.

3– السند الإذني أو السند لأمر :Billet à ordre

السند الإذني هو ورقة تجارية تمثل تعهُّداً من الشخص المحرِّر لهذه الورقة بدفع مبلغ من المال في تاريخ معين هو تاريخ استحقاق هذه الورقة، إلى شخص ثان هو المستفيد، وهنا نجد أنّ السند الإذني يختلف عن السفتجة في كونه ثنائي الأطراف.

وينشأ السند الإذني عادة عن معاملة تجارية أو قرض بين الطرفين، ويمكن خصمه قبل تاريخ الاستحقاق مثل السفتجة، كما يُعتبر وسيلة دفع حيث يمكن تداوله عن طريق التظهير أيضاً.

ويمثل كل من الشيك والسفتجة أو الكمبيالة والسند الإذني ما يُسمى بالأوراق التجارية، والتي تمثل في مجملها أدوات تداول للنقود الخطية أو الكتابية، ويرى الأوربيون بأن هذا النوع من الأدوات وخاصة الكمبيالة نشأت في أوروبا خلال القرن الثالث عشر كأداة للصرف وتحويل النقود، وذلك عندما نشطت التجارة بين مدن إيطاليا خاصة فينيسيا التي كانت إحدى مراكزها الكبرى. إلا أن المسلمين يرون بأنهم السباقين إلى استعمال ما يشبه الصكوك والسفتجات وذلك منذ العصور الأولى للإسلام.

وقد كانت الأوراق التجارية منذ نشأتها أداةً للتحويل، ومنذ منتصف القرن التاسع عشر أصبحت تطـبَّق عليها عملية الخصم، والتي أصبحت أهم طريقة لتحريك الحقوق التجارية لاحقاً.

4- سند الصندوق: Bon de caisse

رأينا تعريفه سابقاً، ويكون وسيلة دفع خاصة عندما يكون لحامله لسهولة تداوله، وهو يعتبر كذلك لأن صاحب السند أو حامله يمكنه تظهيره إلى الغير، كما يمكنه خصمه قبل تاريخ الاستحقاق لدى البنك.

5- البطاقات البنكية:

هي بطاقات شخصية صغيرة تصدرها بنوك أو مؤسسات تمويل دولية، وتمنحها لأشخاص لديهم حسابات مصرفية مستمرة (حساب الشيكات أو الحساب الجاري)، وكل بطاقة تحمل إسم الزبون وعنوانه ورقم البطاقة، ويستطيع حاملها تسديد قيمة مشترياته الجارية بها إلى حدّ معين، دون أن يضطر إلى دفع نقود أو تحرير شيك، كما يمكنه أن يسحب بها نقوداً من البنك أو من جهاز الصرّاف الآلي.

تُصدر البطاقة مؤسسات عالمية تسمى البطاقة باسمها، قد تكون مؤسسة مالية وبنك مثل: أمريكان إكسبرسAmerican express، وقد تكون مؤسسة صاحبة الترخيص أو الامتياز وليست مؤسسة مصرفية مثل: فيزا Visa التي تمنح الترخيص لبنوك متعددة لإصدار البطاقة باسمها لكن وفق الشروط التي يضعها البنك، وفي كل الحالات مقابل رسم مبدئي ورسم اشتراك سنوي، وهناك أنواع أخرى كثيرة منها حالياً، مثل: Master card و Euro card و Diner's club، وتكون البطاقات البنكية على أنواع كثيرة حسب أنظمة كل بنك، لكن يمكن إجمال هذه الأنواع في اثنين رئيسيين:

أ- البطاقات غير الائتمانية: وتسمى أيضاً بطاقة الخصم الفوري، حيث يقوم البنك بالخصم الفوري لمبلغ كل عملية يقوم بها العميل من حسابه لدى البنك الذي يكون دائناً، ولا يمكن للعميل استخدام البطاقة مرة أخرى إلا بعد خصم مبلغ العملية السابقة، خوفاً من عدم كفاية الرصيد.

ب- البطاقات الائتمانية: وهي تُستخدم مثل البطاقة السابقة في تسديد ثمن البضائع والخدمات أو السحب النقدي، ولا يُشترَط أن يكون للعميل رصيد دائن، بل يمكن أن ينكشف الحساب ويُحسب الفرق كقرض بفائدة إلى حين تغطية الحساب. الاعتماد الممنوح بهذه البطاقة يكون محددًا بسقف معين يساوي عادة أجرة شهر، ومدة صلاحية البطاقة تتراوح بين 12 و24 شهرًا.

وقد تمّ استعمال بطاقات الائتمان لأول مرة في الولايات المتحدة الأمريكية خلال العشرينيات من القرن الماضي ومنها انتقلت إلى مختلف الدول. وبسبب نجاح هذه البطاقات ومع بداية سنة 1950م استعملت عدة مؤسسات مالية مثل داينرز كلوب Diner's club وأمريكان إكسبرس American Express هذه البطاقات مع تطويرها على شكل ما يسمى ببطاقة متعددة الخدمات، والتي تسمح للعميل بأن يكون مدينًا لعدة تجّار، حيث يدفع الطرفان رسمًا معينًا،

فبالنسبة للعميل مقابل استفادته من خدمة جديدة وبالنسبة للتّاجر مقابل حصوله على زبون جديد.

ومع سنة 1967م طالب الزبائن في فرنسا من بنوكهم الكبرى التعامل بهذه البطاقة فكان إصدار البطاقة الزرقاء Carte bleue، وخلال سنوات السبعينيات من القرن الماضي عرفت هذه البطاقات تطورًا آخر حيث تم استعمالها لسحب النقود من جهاز الصرّاف الآلي وكذلك لمعرفة حالة الرصيد. وعموماً توجد أنوع من البطاقات الائتمانية أهمها:

ب-1- بطاقة الائتمان ذات الخصم الشهري: ومن أمثلة هذه البطاقات: فيزا وماستركارد وأمريكان إكسبرس ويوروكارد، وهي تُستخدم لتسديد ثمن البضائع والخدمات أو للسّحب النقدي ويُشترط أن يكون للعميل رصيد دائن، ما عدا بطاقتي: أمريكان إكسبرس وداينرز كلوب فهما لا تشترطان ذلك.

والأصل في شروط هذه البطاقة أن يكون للعميل رصيد دائن، لكن إذا لم يكن هناك رصيد كاف تُخصم قيمة الفواتير من حساب العميل وتُحسب فوائد على رصيده المدين لحين تغطية العميل لحسابه المدين، ويتم الخصم من الحساب في موعد معين من كل شهر.

ب-2- بطاقة الائتمان ذات الاستعمال المفتوح: وهذه البطاقة لها نفس مميزات النوع السابق من حيث الاستخدام، لكن تتميز عنها في أن التسديد يكون على شكل دفعات، بحيث يكون دائماً لدى العميل قدرة على استخدام البطاقة في حدود ائتمانية متفق عليها مادام العميل منتظماً في سداد الفوائد المستحقة عليه شهرياً.

وهناك نوع آخر من البطاقات قليل الاستعمال ويُمنح لكبار رجال الأعمال ويسمى بالبطاقة الذهبية، والتي يستفيد حاملها من أي مبلغ حتى و لو كان لشراء طائرة، وهذه البطاقة لها شروط خاصة أكثر دقة أهمها: إسم البنك الذي يتعامل معه الزبون وارتفاع رسم الانتساب والرسم السنوي.

وتجدر الإشارة إلى أن لكل بطاقة شروط وأحكام خاصة بها، فشكل البطاقة واسمها لا يكشف بالضرورة عن حقيقتها، لأن ذلك يعتمد على شروط العقد، فلا يمكن القول مثلاً أن بطاقة (فيزا) متشابهة عند كل مصدِر، بل إن في شروطها اختلاف رغم أن كل المصدِرين أعضاء في جمعية (فيزا).

أما آلية استخدام البطاقة وأطرافها فهي كما يلي:

- يُصدر البنك بطاقة للعميل (حامل البطاقة) مع الشروط المتفق عليها إن كانت غير ائتمانية أو ائتمانية، أو ذات خصم شهري أو ذات استعمال مفتوح والسقف الائتماني...إلخ.
- عند حصول حامل البطاقة على سلع أو خدمات يكفيه أن يقدم بطاقته ثم يوقّع على الفواتير التي تقدمها له المحلات أو الفنادق، وغيرها في ثلاث نسخ أو أربعة.
- يرسل التاجر نسخة منها إلى البنك الذي يتعامل معه أو إلى المؤسسة التي أصدرت البطاقة، ويتم دفع المبلغ إليه مباشرة أو بعد مدة قصيرة لا تتجاوز شهراً، مخصوماً منه عمولة بنك التاجر المتفق عليها.
- يرسل بنك التاجر إشعاراً بالعملية مع البيانات إلى المؤسسة الراعية للبطاقة فيتم خصم المبلغ من حساب البنك المصدر للبطاقة، ويودع في حساب بنك التاجر.
- ترسل المؤسسة الراعية للبطاقة بعد ذلك بياناً بالحركات المالية إلى البنك المصدر للبطاقة فتُخصَم المبالغ من حسابات العملاء مع احتساب عمولة لصالح هذا البنك.

6- البطاقات الذكية:

وهي تشبه البطاقات المصرفية من حيث الاستعمال والرصيد الدائن (تسمى بالإنجليزية: smart card)؛ حيث تحتوي على شريط مغناطيسي تخزّن فيه كمية

أو مبلغ النقود التي يملكها صاحب البطاقة في رصيده، وبعد استعمالها في كل عملية شراء تُمرَّر هذه البطاقة على آلة خاصة لتُنقص مبلغ العملية من كمية النقود المخزنة على ذلك الشريط إلى أن تنتهي هذه الكمية أو المبلغ، وتصدرها المحلات والشركات الكبرى عادة، وأيضاً بعض البنوك.

كما تعرَّف بأنها بطاقة بلاستكية تحتوي على معالج صغير جداً، وتُستخدم في تخزين النقود لشراء السلع والخدمات، سواء في نقاط البيع التقليدية بشرط وجود قارئ إلكتروني مناسب للبطاقة؛ أو عبر الإنترنت، وتحتوي البطاقة على مقدار محدَّد القيمة سَلَفًا من النقد الرقمي يتناقص مع الاستخدام في عمليات الشراء المختلفة.

وهناك أدوات أخرى يمكن اعتبارها وسائل للدفع، مثل سند الرهن le warrant (سنراه لاحقاً)، وكذلك السندات العمومية قصيرة الأجل.

ثالثاً- الخدمات البنكية التي تقدمها البنوك التجارية:

يمكن إجمال الخدمات المصرفية التي تقدمها البنوك التجارية بشكل عام فيما يلي:

- فتح الحسابات الجارية وما يتعلَّق بها من إصدار الشيكات والبطاقات الائتمانيَّة، أو الحسابات الادِّخاريَّة والاستثماريَّة.
- تحصيل الأوراق التجاريَّة.
- التحويلات الداخليَّة والخارجيَّة.
- بيع وشراء العملات الأجنبيَّة والمعادن الثمينة.
- عمليَّات الأوراق الماليَّة، أي التعامل في بيع الأسهم والسندات لصالح البنك أو العملاء.

- تأجير الخزائن الحديديَّة: يقوم البنك بتحضير خزائن حديدية وتخصيصها للإيجار من طرف العملاء، بحيث يستعملونها في حفظ أوراقهم ومستنداتهم وممتلكاتهم الثمينة مثل المعادن النفيسة والأحجار الكريمة، مقابل عمولة يدفعونها للبنك، ومن فوائدها الاستفادة من خدمة حفظ الأشياء الثمينة في ظل الأمان والسرية بالنسبة للعميل، وهي وسيلة لجذب العملاء بالنسبة للبنك.
- إصدار خطابات الضمان.
- فتح الاعتمادات المستنديَّة.
- تقديم الاستشارات ودراسات الجدوى الاقتصاديَّة.



الفصل الثالث
عمليات الائتمان



الفصل الثالث
عمليات الائتمان

تمهيـــد:

الائتمان لغة هو ترجمة للكلمة الإنجليزية "CREDIT"، وهي مشتقة من الكلمة اللاتينية "CREDO" وناشئة عن تركيب مصطلحين، أحدهما "CRAD" وهو يعني في اللغة السنسكريتية "الثقة"، والثاني هو "DO" وهو يعني في اللغة اللاتينية "أضع"، وبذلك يصبح المعنى العام للكلمة "أضع الثقة" أو "أثق". وهناك من يرى بأن الأصل اللاتيني للكلمة هو "credere" وتعني أيضاً نفس المعنى السابق، أي: أضع الثقة.

والائتمان اصطلاحاً يعني: تسليف المال لإنفاقه على الاستثمار (الإنتاج) أو الاستهلاك، وهو يعتمد على عنصرين أساسيين هما: الثقة والمدة.

والائتمان يكون على نوعين: القرض والاعتماد، فالقرض يعني: تقديم مبلغ معين من المال دفعة واحدة من قِبل المصرف إلى العميل، أما الاعتماد: فهو تعهد من قِبل المصرف بوضع مبلغ من المال تحت تصرف العميل خلال مدة معينة ليسحب منه ما يشاء، ولا يدفع الفوائد إلا على المبالغ المستعملة فعلاً، وكل من الكلمات الثلاثة: الائتمان، الاعتماد، القرض، تُترجم بالفرنسية إلى كلمة crédit. إلا أن القرض يمكن أن يُستعمل له مرادف آخر وهو prêt.

توجد عدة أشكال للائتمان المصرفي، ويمكن تقسيم هذه الأشكال إما حسب الغرض (استثماري، استغلالي، استهلاكي)، أو حسب القطاع أو النشاط الاقتصادي المموَّل (زراعة، صناعة، خدمات)، أو الجهة الممنوح لها (خاصة، أو عامة حكومية)، أو تبعاً للضمانات المطلوبة (ضمان شخصي، عيني، بدون ضمانات للأشخاص الذين يثق البنك في مراكزهم المالية)، أو حسب طريقة التسديد (دفعة واحدة أو على أقساط وهو الغالب)، أو حسب طريقة

دفع الفوائد (تُدفع مع الأصل في تاريخ الاستحقاق أو تُخصم مقدماً من قيمة القرض).

والتقسيم الرئيسي للائتمان يكون عادة حسب مدته أو أجل انقضائه terme، حيث يقسم إلى ائتمان قصير أو متوسط أو طويل الأجل.

أ- الائتمان قصير الأجل: ومدته سنة واحدة في الغالب ولا يتجاوز سنتين كحد أقصى.

ب- الائتمان متوسط الأجل: وتتراوح مدته من سنتين إلى خمس سنوات، وقد يمتد إلى سبع سنوات كحد أقصى.

ج- الائتمان طويل الأجل: ومدته تزيد عن الخمس أو السبع سنوات وليس له حد أقصى؛ إذ يمكن أن يصل إلى أكثر من 20 سنة.

وبما أن معظم صيغ الائتمان تتم بالشكل الثاني (أي الاعتماد) فسوف نستعمل هذا المصطلح في دراسة هذه الأنواع بالتفصيل.

أولاً- الائتمان قصير الأجل:

ويُمنح في معظم صوره على شكل اعتماد، وسوف نركّز دراستنا حول هذه الصيغ على الأكثر استعمالاً منها في البنوك التجارية، لأن صيغ الائتمان المصرفي عديدة ومتنوعة خاصة منها قصيرة الأجل، ففي فرنسا مثلاً وإلى غاية الثمانينيات من القرن الماضي كان يوجد بها يوجد حوالي 160 شكلاً من أشكال الائتمان تطبقها البنوك والمؤسسات المالية، 23.7 % منها عبارة عن صيغ ائتمان قصير الأجل، أي حوالي 38 صيغة. ويمكن تقسيمه كما يلي:

1- إعتمادات الصندوق Les crédits de caisse:

وتسمى أيضاً إعتمادات الخزينة les crédits de trésorerie، وهي تمويلات قصيرة الأجل تمنحها البنوك للمؤسسات التي تحتاج إليها بسبب تأخر تحصيل الإيرادات الجارية عن دفع النفقات الجارية، وتُستخدَم هذه التمويلات عادة

لتغطية نفقات الاستغلال كتمويل المخزونات، وتسديد فواتير الكهرباء، والهاتف، والأجور، وبعض أنواع الضرائب...إلخ، وتكون على عدة صيغ منها:

1-1- تسهيلات الصندوق Les facilités de caisse:

يعطَى هذا النوع من الاعتماد للمؤسسة التي تعاني من عجز مؤقت في الخزينة، فالمؤسسة يمكن أن تلجأ إلى الاقتراض تحت ضغط الحاجة بسبب أنها في حالة توسع و لم تتمكن بعد من الملاءمة بين رؤوس أموالها الخاصة وحجمها الجديد؛ لذلك فإن حسابها الجاري يمكن أن ينكشف ويعرف حالة من اللاإستقرار، فتطلب من بنكها الموافقة على هذا المكشوف مع تحديد سقف معين لا يمكن تجاوزه إلى إشعار آخر، لكن عند تجاوز هذا السقف فالطريقة الوحيدة التي تصبح مسموحة من طرف البنك هي تسهيلات الصندوق.

هذه الصيغة تطبقها البنوك بإعطاء رخصة الموافقة بعد دراسة الوثائق المقدمة من طرف المؤسسة إلى البنك، وهذه الرخصة تكون سارية المفعول لمدة سنة عادةً، وتتجدد بصفة دورية بعد إعادة الطلب من طرف المؤسسة وإعادة الدراسة من طرف البنك.

أما استعمال هذه الصيغة فيكون لفترة محدودة جدًّا لأن الاستحقاق هو نهاية الشهر، حيث يستجيب هذا الاعتماد لتمويل الفارق بين المدخلات والمخرجات للمؤسسة، والدفع يكون شهريًا من المدخلات المتأخرة، والمبلغ المقترَض بهذه الصيغة لا يتجاوز عادة رقم أعمال المؤسسة لمدة شهر.

أما في الحالات العادية للمؤسسة فيرى الخبراء بأن هذه الصيغة يمكن أن تموّل بامتياز الجزء المتغيّر من الاحتياجات من الرأسمال العامل.

1-2- المكشوف Le découvert:

تلجأ المؤسسة إلى هذا النوع _كما أشرنا سابقاً_ عندما تكون في حالة توسع ولا يرغب المساهمون في تقديم مساهمات جديدة، أو عندما تكون احتياجاتها من رأس المال العامل تفوق إمكانيات رأسمالها العامل، وهنا يتدخل البنك بوضع المبلغ تحت تصرف المؤسسة وذلك بدفعه على شكل تسبيق في حساب مدين، ولا يقوم البنك بهذا الإجراء إلا عندما يضمن الشركاء التسديد في حالة إفلاس الشركة، ويُعطى عادة عندما تكون المؤسسة في انتظار تسلم دفعة من الأموال مقابل صفقة تجارية مثلاً، كما يُعطى المكشوف لفترة أطول من تسهيلات الصندوق (من بضعة أسابيع إلى بضعة أشهر).

وكما هو الحال في تسهيلات الصندوق فإن المؤسسة ترغب عادة في طلب المكشوف المؤكد Le découvert confirmé وذلك مقابل عمولة تساوي في المعدل 1 % من المبلغ المسموح به.

وتُعتبر هذه الطريقة مكلفة جداً لأنها وإن كانت فيها الفائدة لا تحتسب إلا على المبلغ المستعمل؛ فإنها من حيث المدة تطبَّق حسب نظام الأيام ذات القيمة les jours de valeur، ومعنى ذلك أن المبلغ يُعتبَر محصلاً عدة أيام بعد تاريخ التحصيل الفعلي، وبالعكس فإن السحب يُعتبر مسبقاً، لذلك فإن الفائدة المحسوبة فعلاً على الزبون تصبح أكبر من الفائدة المحسوبة على المدة الفعلية.

1-3- التوطين Domiciliation:

تتم هذه العملية بالنسبة للأوراق التجارية خاصة الكمبيالة والسند الإذني، وتوطين الورقة التجارية يعني تحديد اسم بنك ورقم حساب للمدين لكي يتم منه تسديد قيمتها، ويكون التوطين مطلوباً في السند الإذني أكثر.

إن توطين السند يعني ضماناً أكبر للحصول على السيولة في تاريخ الاستحقاق، وبالتالي ففي حالة عدم الدفع في هذا التاريخ فإن حامل السند

يمكنه نظرياً طلب سجن صاحب السند؛ لأنه في تاريخ الاستحقاق يصبح شبيهها بالشيك، والمخالفة هنا هي أشبه بإصدار شيك بدون رصيد.

لذا فإن على المدين في تاريخ الاستحقاق أن يتدبَّر أمره بتغطية المبلغ المطلوب، أو يتفاوض مع حامل السند على عدم تقديمه في تاريخ الاستحقاق.

1-4- إعتماد الموسم Le crédit de campagne:

وهو تسليف على الحساب الجاري للمؤسسة، ويعطى لتلك المؤسسات التي يكون هناك فارق كبير بين زمن مدخلاتها وزمن مخرجاتها؛ أي التي تمارس نشاطاً فصلياً أو موسمياً، كأن تشتري وتصنع خلال كامل السنة لتبيع في فصل معين (صناعة اللعب وبيعها في المناسبات والأعياد)، أو تشتري في فصل معين لتبيع في كامل السنة كالصناعات الغذائية.

وفي كل الحالات لا تستطيع المؤسسة أن تغطي هذا الفارق بأموالها الخاصة فتلجأ إلى الاقتراض من البنك، والقرض المعطى يغطي أكبر قدر من هذه الاحتياجات والدفع يكون بالتقسيط حسب عمليات البيع، ويكون هذا القرض متغيراً من شهر لآخر حسب احتياجات النشاط، ومدة القرض قد تمتد إلى سنتين كحد أقصى.

1-5- إعتماد الوصل Le crédit de relais:

وهو الاعتماد الذي يسبق عملية مالية لها حظوظ أكيدة أو شبه أكيدة للإنجاز أي إبرام الصفقة، فمثلاً عندما تُعطى الموافقة على قرض طويل الأجل من مؤسسة مالية لتمويل مشروع استثماري؛ فهذا الاتفاق لا يمكن أن يتجسد حال التوقيع على العقد لأن هناك ضمانات حقيقية وقوية تُؤخذ من المؤسسة المستفيدة، وهذا ما يسبب تأخر بداية المشروع، وربحاً للوقت فإن هذه الأخيرة تتقدم بطلب تسبيقات من البنك الذي تتعامل معه، وهذا للبدء في إنجاز المشروع وتغطية التأخر الزمني في الحصول على القرض الحقيقي.

1-6- الاعتماد المعتمَد L'accréditif:

هذه الطريقة هي إمكانية التصرف بالنسبة للمؤسسة أو العميل في أموال توضع تحت تصرفها في أحد فروع البنك الذي تتعامل معه أو لدى أحد مراسليه بطلب من هذا الأخير، ويكون على نوعين:

أ- إعتماد بسيط: حيث يتم لعملية واحدة وبمبلغ محدد ولأجل معين.

ب- إعتماد مستمر: حيث يكون مفتوحاً ومتجدداً ويمكن استعماله لأكثر من عملية.

يمكن أن تتم العملية في حالتين، إذا كان العميل يملك رصيداً في حسابه لدى البنك وهنا يتم خصم المبلغ مسبقاً من حساب العميل أو المؤسسة ثم إرساله إلى الجهة المطلوبة، وبالتالي تتحول العملية إلى تحويل فقط ولا يوجد قرض قي هذه الحالة، ويمكن أن يتم الخصم من الحساب بعد استعمال هذه الأموال، وحتى وإن تم عادة تحديد المبلغ والمدة (100.000 دج لمدة أسبوع مثلاً) إلا أنه قد يكون المبلغ قرضاً لأن هناك احتمال السحب دون وجود رصيد في الحساب بشكل كافٍ.

ويتم هذا النوع من الاعتماد (في الحالتين) عادة بطريقة خطاب الاعتماد La lettre de crédit، وهو الخطاب الذي يمنحه البنك لعميله ليأخذه إلى الفرع أو البنك المراسل ليسحب به الأموال، وإذا قام البنك المصدر لهذا الخطاب بإشعار الفرع أو البنك المراسل بإصداره يسمى الخطاب بالمؤكد confirmée أو المبلّغ عنه avisée.

2- إعتمادات تحريك الحقوق التجارية Les crédits de mobilisation des créances commerciales

إعتمادات تحريك الحقوق التجارية هي العمليات التي تسمح للمؤسسة بتحريك ديونها المستحقة على العملاء أو جزء منها، والتي تكون ممثلة على شكل أوراق تجارية أو بإثباتات أخرى، وهذا التحريك يعني تحويل هذه الديون

إلى سيولة إما بخصم هذه الأوراق لدى البنوك، أو بيع الديون إلى مؤسسات مالية متخصصة، هناك ثلاث طرق أساسية تسمح للمؤسسة بتحريك ديونها وهي:

2-1- الخصم L'escompte:

الخصم يعني أن يقوم العميل الحامل للورقة التجارية بتظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية إلى البنك قبل حلول أجلها، في مقابل أن يعطيه البنك قيمتها بعد أن يخصم من هذه القيمة الأجر الذي يستحقه عن التسلية ويتكون من ثلاثة عناصر:

أ- الفوائد المستحقة عن قيمة الورقة التجارية في الفترة من ميعاد عملية الخصم إلى ميعاد عملية استحقاق الورقة وتُحسب بمعدل يسمى بسعر الخصم.

ب- العمولة: مبلغ يتقاضاه البنك حسب قيمة الكمبيالة وقدر المخاطرة والمدة، وأحيانًا لا تكون له علاقة بهذه الأخيرة.

ج- مصاريف التحصيل: وتختلف باختلاف البنوك والأنظمة الداخلية لها ومكان الوفاء...إلخ، وهي مقابل ما يتحمله البنك من مصاريف في سبيل تحصيل الورقة التجارية.

ويمكن أن تُضاف مصاريف أخرى إلى العناصر السابقة مثل الضريبة على القيمة المضافة TVA عندنا في الجزائر، ومجموع هذه المصاريف يسمى بالآجيو Agio.

وقد ساعد على انتشار عملية الخصم في العصر الحديث ما تتميز به من مزايا تحققها لطرفي العلاقة، فبالنسبة للمؤسسة التي تتمتع بسمعة حسنة وحالة مالية جيدة فإنها تجد في الخصم لأوراقها التجارية الطريقة المثلى لتغذية خزينتها؛ لأن تكلفة هذه الطريقة أقل من تكلفة المكشوف، وبالنسبة للبنك تُعتبر هذه

العملية مجزية خاصة إذا توفرت الثقة الكافية في الورقة لأنها تكون لأجل قصير، ويستطيع البنك إعادة خصمها لدى بنك آخر أو لدى البنك المركزي.

لكن بالمقابل فإن العملية لا تخلو من بعض الأخطار، لأن عملية الخصم تعني تقديم البنك قرضاً لعميله على أن يُدفع في تاريخ الاستحقاق من طرف آخر، لذلك تطلب البنوك عادة بعض الشروط في الورقة التجارية حتى تقبل خصمها، كأن تكون مقبولة من المسحوب عليه، أو ألا يتجاوز أجلها مدة معينة، أو أن تحمل توقيعين أو ثلاثة على الأقل، أو يكون مكان الوفاء بها أحد فروع البنك، وقد تطلب البنوك من العملاء زمناً تتحرى فيه عن الورقة قبل إصدار قرارها بقبول الخصم، إضافة إلى أن هذه العملية يسمح بها البنك المركزي في حدود سقف معين، ففي الجزائر مثلاً، يحدد البنك المركزي سنوياً لكل بنك مبلغاً كحد أقصى لعمليات إعادة الخصم.

ونشير إلى أن أكثر الأوراق التجارية قابلية للخصم هي السفتجة أو الكمبيالة، ثم السند الإذني، وقد أصبح حتى الشيك حالياً قابلاً للخصم، كما أن هناك أدوات أخرى قابلة للخصم مثل سند رهن البضاعة le warrant (كما سنرى لاحقاً)، وكذلك أذونات الخزانة حيث تكون مضمونة لأنها صادرة عن الحكومة.

2-2- طريقة Dailly:

وتُنسَب هذه الطريقة إلى مبتكرها الفرنسي Etienne Dailly، ومفادها أن المؤسسة يمكن أن تطلب قرضاً من البنك أو مؤسسة مالية مقابل تحويل أو رهن ديونها أو جزء منها لهذه المؤسسة، خاصة تلك التي لا تكون ممثلة بأوراق تجارية. وتتم هذه العملية بطريقتين:

أ- طريقة الخصم: وهنا تتحصل المؤسسة على قيمة أقل من ديونها المستحقة على عملائها، لأن البنك يخصم منها ما يساوي تكلفة الخصم العادي.

ب- طريقة الضمان: وهنا تعتبر الديون المحوَّلة من طرف المؤسسة على البنك مجرد ضمان للحصول على القرض، حيث تقوم المؤسسة بتحصيل ديونها بنفسها ثم تسدد إلى البنك، وفي هذه الحالة يكون مبلغ القرض غالباً أقل أو يساوي حجم الديون.

من مزايا هذه الطريقة (خاصة الخصم) أنها تسمح للمؤسسة بالحصول على أموال عن طريق تحريك ديونها بسهولة أكبر، كما أن القرض يكون حسب احتياجات المؤسسة؛ لأن العملية مرتبطة برقم أعمالها.

ومن مساوئها أنها ليست طريقة مثلى لتحصيل الديون، بل إن خطر عدم السداد يبقى قائماً وتتحمله المؤسسة صاحبة الديون، بمعنى أن المؤسسة المشترية للديون يمكن أن تعود على المؤسسة الأصلية صاحبة تلك الحقوق وتطالبها بالسداد في حالة ما إذا لم تتمكن من تحصيل ديونها من المدين.

2-3- طريقة تحويل الفواتير L'affacturage:

هذه الطريقة تسمى بالفرنسية: Affacturage وبالإنجليزية: Factoring، وهي تعني بالنسبة للمؤسسة (والتي تسمى: Factorizee) بيع الفواتير التي أصدرتها، والتي تمثل ديونها على الغير أو حقوقها، إلى البنك أو مؤسسة مالية متخصصة عادة في هذا المجال وتسمى بالإنجليزية: Factor وتسمى أيضاً Factorizor؛ حيث تقوم هذه الأخيرة بمراقبة زبائن المؤسسة أو على الأقل الذين يستجيبون منهم لمعايير خاصة (من الناحية الجغرافية أو من الناحية القطاعية)، وتقوم بتسيير حسابات هؤلاء العملاء بما في ذلك تحصيل ديونهم تجاه المؤسسة، ثم تُسدد للأولى مبالغ الفواتير كلها المسددة وغير المسددة منقوصاً منها العائد الذي تتحصل عليه، وتستطيع أن تدفع مؤسسة Factor هذه المبالغ كتسبيق إلى المؤسسة صاحبة الفواتير، أو تعطيها ورقة تجارية بنفس القيمة لتخصمها لدى بنكها.

وقد نشأت هذه الطريقة في إنجلترا منذ أوائل القرن التاسع عشر، ثم في الولايات المتحدة بعد ذلك وبقية الدول الأوروبية، أما الظهور الرسمي للفاكتورينغ في فرنسا فيعود إلى سنة 1965، وقد انتشرت هذه العملية بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط تجاري كبير مع الولايات المتحدة الأمريكية، ثم امتدت العملية إلى صناعة الجلود وإلى الصناعات الاستهلاكية الأخرى، حيث كان التجار البريطانيون يجهلون السوق الأمريكية، ومن ثم لجأوا إلى شركات Factor ليبيعوا لها الفواتير التي يملكونها على المستوردين الأمريكيين، مقابل نسبة من الدين تحصل عليها تلك الشركات نظير قيامها بتلك الخدمة. وبعد انتشار هذه الطريقة في التجارة العالمية وُضعت لها قواعد قانونية وتنظيمية من خلال اتفاقية "أوتاوا" لسنة 1988.

وبالنسبة للجزائر، وبالرغم من عدم انتشار هذه العملية بشكل كبير في المعاملات التجارية والمالية، إلا أن المشرع الجزائري ومن خلال القانون التجاري نظّم هذه العملية في الكتاب الرابع-الباب الثالث-الفصل الثالث- المواد: من 543 مكرر 14 إلى 543 مكرر 18. وقد عرّفت المادة 543 مكرر 14 عقد تحويل الفاتورة أو "الفاكتورينغ" بأنه "عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى (وسيط) محل زبونها المسمى (المنتمي)، عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة لأجل محدد ناتج عن عقد، وتتكفل بتبعة عدم التسديد، وذلك مقابل أجر".

ومن الملاحَظ عملياً أن المؤسسات ذات القدرات المالية المحدودة هي التي تلجأ عادة إلى هذه الصيغة من التمويل، خاصة إذا كانت لديها عوائق في الحصول على قروض أو اعتمادات من البنوك.

من مزايا هذه الطريقة بالمقارنة مع الوسائل الأخرى لتحريك الحقوق التجارية كالخصم أو Dailly أنها تضمن حسن النهاية لديون المؤسسة من طرف مؤسسة Factor؛ لأن خطر عدم السداد تتحمله هذه الأخيرة.

لكن مساوئ هذه الطريقة تتمثل في:

- أن مؤسسة Factor تختار العملاء الذين تتوفر فيهم معايير معينة وبالتالي تحتفظ بحقها في رفض بعضهم.

- إن تكلفة هذه العملية تكون أعلى من التقنيات التقليدية لتحريك الحقوق التجارية.

نشير في الأخير إلى أن عملية بيع الفواتير Factoring يمكن أن تتم على المستوى الوطني أو المحلي، كما يمكن أن تتم على المستوى الدولي خاصة في عمليات التجارة الخارجية كما سنرى لاحقاً.

3- الإعتمادات على البضائع Les crédits sur marchandises:

المؤسسة التي تحتاج إلى أموال لتمويل مخزونها تستطيع أن تطلب اعتماداً من البنك الذي تتعامل معه إذا كانت لديها كمية من البضائع تستعملها كرهن مقابل الحصول على هذه الاعتمادات، ويمكن للمؤسسة أن تطلبها بطريقتين:

3-1- التسبيق على البضائع Avance sur marchandises:

المؤسسة التي تمتلك بضائع في مخزنها تستطيع أن تطلب قرضاً بضمان هذه البضائع، والتي توضع كرهن في مخازن المؤسسة إلى غاية تسديد القرض.

3-2- طريقة خصم سند الرهن Escompte du warrant:

عندما يوافق البنك على منح المؤسسة اعتماداً على بضائع يفضل غالباً إيداع البضائع لدى جهة معينة وهي المخازن العمومية عادة، وهي كانت تتمثل في الجزائر في مخازن الشركة الوطنية للعبور والمخازن SONATMAG سابقاً، وعند وضع البضاعة في هذه المخازن تعطى للمؤسسة وثيقة تسمى Récépissé – warrant وتضم:

أ- الوصل Récépissé: وهو يثبت إيداع البضاعة ويُذكَر فيه اسم ومهنة وعنوان المودع، وكذلك نوع وكمية وقيمة البضاعة، وهذا الوصل يمكن نقل ملكيته (أي ملكية البضاعة) بالتظهير.

ب- سند رهن البضاعة Warrant: وهو وثيقة رهن يتضمن نفس المعلومات المثبتة على الوصل، وهو الذي يسمح للمودع بالحصول على قرض استناداً إلى قيمة البضاعة المودعة، وإذا لم يُستعمل في عملية رهن مقابل قرض فإنه يبقى مرفقاً بالوصل، وبإمكان مالك البضاعة فصله عن الوصل وتظهيره لصالح دائن لأن السند قابل للتظهير، وعندئذ يصبح هذا السند ورقة تجارية وتنطبق عليه نفس خصائص تلك الأوراق.

فإذا أرادت المؤسسة طلب قرض من البنك بضمان هذه البضائع، فإنها تقوم بتظهير السند لصالح البنك، وتتعهد بتسديد القرض عند تاريخ الاستحقاق المسجل على السند.

إذا لم يتم تسديد القرض في تاريخ الاستحقاق فإن البنك يستطيع بيع البضاعة ليستوفي حقه، كما يستطيع الرجوع على الممضين على السند إذا كانت البضاعة المباعة لم تكف لتسديد القرض، وعملية بيع البضاعة تتم كما يلي:

يتصل البنك أو المقرض الحامل للسند بمنفذ Huissier أو موثق Notaire لتقديم احتجاج يثبت فيه رسمياً عدم تسديد القرض في تاريخ استحقاق السند المخصوم، ثم يبدأ في عملية بيع البضاعة المودعة في المخازن العمومية بالمزاد العلني دون أي إجراءات قضائية، وذلك في مدة أدناها 8 أيام وأقصاها شهر (في بعض الدول) بعد تاريخ تقديم الاحتجاج.

وفي حالة ما إذا أرادت المؤسسة بيع البضاعة (قبل رهنها) فيكفي تظهير الوصل وتسليم السند مع الوصل (طالما أن هذا السند لم يُظهَّر، أي لم يُستعمل للرهن)، أما إذا كانت البضاعة مرهونة (أي إذا كان السند قد جرى تظهيره

وموجود بحوزة الدائن)، وأراد المستفيد من القرض أن يبيع البضاعة قبل تاريخ استحقاق السند فيكون له خياران:

أ- تسديد القرض إلى البنك لتحرير البضاعة.

ب- بيع البضاعة بأقل من تكلفتها، مع تكليف المشتري بتسديد ثمن القرض إلى البنك.

4- الإعتمادات بالإمضاء Les crédits par signature:

الاعتماد بالإمضاء يعني أن البنك يتدخل ليس بالإقراض المباشر أو بوضع الأموال تحت تصرف المؤسسة أو العميل، وإنما بتقديم ضمانه للمؤسسة على شكل توقيع.

والاعتماد الناشئ عن توقيع البنك يستند إلى المركز المالي للعميل، لذلك يكفي أن يستند هذا الأخير على ذلك التوقيع في إنجاز عملياته، أو الحصول على أموال من جهة أخرى ولو لم يؤدّ ذلك إلى خروج الأموال من خزانة هذا البنك غالباً، لأن دفع البنك للأموال لا يتم إلا في حالة إفلاس المؤسسة أو عجزها عن التسديد.

تُمنح الإعتمادات بالإمضاء على عدة صور أهمها:

4-1- القبول أو التعهد Acceptation ou aval:

القبول المصرفي هو أن يقبل البنك كمبيالة يسحبها عليه العميل أو الطرف الآخر الذي يتعامل مع العميل، فيصبح من السهل تداولها أو خصمها لدى بنك آخر.

ولما كان القبول عن طريق التوقيع يسهّل تداول الورقة التجارية ويزيد من الثقة فيها، فقد نشأت بيوت متخصّصة في هذا النوع من العمليات منذ أمد بعيد منها بيوت القبول في لندن، وهذه العملية كانت معروفة في العصور الوسطى في إنجلترا عندما كانت تسيطر على التجارة العالمية، وفي إيطاليا

(فينيسيا وجنوة)، حيث كان التجار الصغار يطلبون كفالة التجار الكبار مقابل عمولة.

ويكون قبول البنك لورقة تجارية أو تعهده بدفعها في تاريخ الاستحقاق في حالتين:

أ- عندما تريد المؤسسة تمويل مخزونها فإنها تحتاج إلى ثقة البنك تجاه مورديها، وهنا يقبل البنك أو يتعهد بدفع ورقة تجارية مسحوبة من طرف البائع على العميل.

ب- عندما تطلب المؤسسة من البنك الذي تتعامل معه أن يتعاون معها في تسيير خزينتها، ولكن قد يكون البنك نفسه يعاني من مشاكل في الخزينة فتضطر المؤسسة إلى اللجوء إلى بنك آخر للحصول على قروض، هذا الأخير يطلب ثقة البنك الأول الذي تتعامل معه المؤسسة فيقبل هذا الأخير ورقة تجارية أو يتعهدها بالإمضاء، وقد يكون الاعتماد مقسمًا من حيث التمويل وتحمّل الخطر بين البنكين.

ومن المعلوم أن البنك يتقاضى عمولة مقابل إقراض توقيعه، وتكون هذه العمولة نسبة معينة من قيمة الكمبيالة يُراعَى في تحديدها قيمة الخطر، وقد يطلب البنك ضمانات إذا لم يثق في سمعة العميل.

2-4- خطاب الضمان أو الكفالة المصرفية:

خطاب الضمان أو الكفالة المصرفية عبارة عن تعهد كتابي، يتعهد بمقتضاه البنك بكفالة أحد عملائه (طالب الإصدار) في حدود مبلغ معين تجاه طرف ثالث أي المستفيد من الخطاب (وهو جهة حكومية عادة)، بمناسبة التزام مُلقىً على عاتق العميل المكفول، وذلك ضماناً لوفاء هذا العميل بالتزامه تجاه ذلك الطرف خلال مدة معينة، على أن يدفع البنك المبلغ المضمون عند أول مطالبة خلال سريان خطاب الضمان رغم معارضة المدين.

يمكن تقسيم خطابات الضمان والكفالات المصرفية إلى عدة أنواع أهمها:

4-2-1- كفالات العطاءات:

وهي الكفالات التي يطلبها العميل من البنك عندما يرغب في إبرام صفقة بيع أو توريدات أو أشغال عامة، وهذه الخطابات والكفالات توجد على أنواع أهمها:

أ- خطاب الضمان الابتدائي: وهو التعهد الموجه من البنك إل المستفيد من جهة حكومية أو غيرها لضمان دفع مبلغ من النقود من قيمة العملية التي يتنافس طالب خطاب الضمان للحصول عليها من مناقصات ومزايدات عامة، ويستحق الدفع عند عدم قيام الطالب للخطاب باتخاذ الترتيبات اللازمة عند رسو العملية عليه. أي أن هذا النوع من الخطابات يتعلق عادة بالعروض أو العطاءات التي تطلب الجهة الحكومية تقديمها لتنفيذ عمليات معينة، مع دفع تأمين ابتدائي لضمان جدية مقدِّم العطاء، ويمثل نسبة مئوية من قيمة العطاء.

ويتراوح ضمان البنك ما بين 1 و 2 % من قيمة المبلغ المقدَّم من طرف العميل إلى الجهة الحكومية أو ما في حكمها، وغالباً ما يحدّد المقاولون أو المتعهدون آجال خطابات الضمان الابتدائية التي يطلبونها بمدد تتراوح ما بين شهر وثلاثة أشهر.

ب- خطاب الضمان النهائي: ويسمى أيضاً كفالة حسن التنفيذ، وهو التعهد الموجّه من البنك إلى المستفيد من جهة حكومية أو غيرها لضمان حسن تنفيذ العقد المبرم بين العميل طالب الخطاب والجهات السابق ذكرها.

والتأمين النهائي للبنك يتراوح عادة ما بين 5 و 10 % من قيمة العطاء المقدَّم من طرف العميل، وغالباً ما يُصدر البنك خطابات الضمان النهائية لمدد لا تتجاوز في مجملها العام الواحد وقد تمتد إلى عامين كحد أقصى، ولا تتجاوز ذلك إلاّ إذا كانت ظروف العملية تتطلب ذلك.

ج- خطاب ضمان الدفعة المقدمة: ويتم استعماله عند إسناد عملية إنجاز إلى مقاول أو توريدات إلى مورد، فيطلب هذا الأخير الحصول على دفعة مالية مقدماً من الجهة صاحبة المشروع لمساعدته على تمويل أعماله في بدايتها، ولما كان ذلك ينطوي على بعض المخاطر بالنسبة للمستفيد فإنه عادة ما يطلب من المقاول أو المورد خطاب ضمان من أحد البنوك بقيمة تساوي قيمة الدفعة المقدمة التي يحصل عليها من ذلك المستفيد، وذلك لضمان أن تلك الدفعة قد استُخدمت وفقاً لما هو متفق عليه، وأيضاً لاسترجاع المبلغ المدفوع في حالة عدم تمكن المقاول أو المورد من إتمام العمل الموكل إليه.

د- خطاب ضمان لتأمين الصيانة: عند الانتهاء من تنفيذ المشروع في الأشغال العامة وقيام المقاول بتسليمه إلى الجهة صاحبة المشروع، تقوم هذه الأخيرة باحتجاز جزءٍ من مستحقات الأول، بحيث لا يتسلمه إلا بعد مرور فترة زمنية (عادةً سنة) يتم فيها الاطمئنان على سلامة المشروع من العيوب وإصلاحها إن ظهرت.

لكن قد يحرص المقاول على تسلّم تلك الدفعة الأخيرة من مستحقاته والاستفادة منها فوراً، وهنا فإن الجهة صاحبة المشروع تقبل بذلك، ومن باب الاحتياط وبالمقابل تطلب من المقاول خطاب ضمان يطلبه بدوره من البنك، ويتعهد فيه هذا الأخير بأن يقوم المقاول بإصلاح كل العيوب التي قد تظهر في المشروع بعد استكماله وتسليمه، أو التسديد الفعلي لتلك الدفعة إذا لم تتم الإصلاحات أثناء فترة الضمان، وهذا لمدة سنة عادة وقد تمتد أكثر إلى غاية الاطمئنان إلى سلامة المشروع.

4-2-2- كفالات الدفع:

وهي الكفالات التي يطلبها المتعاملون من البنوك لصالح الجهات المستفيدة، وذلك ضماناً لتأدية ضرائب أو رسوم أو غرامات مستحقة على طالب الكفالة، مثل الضمان الذي يتحصل عليه العميل أو المؤسسة من البنك بالتسديد نيابة

عنها في حالة إفلاسها أو عجزها عن التسديد، وذلك عند الطلب من بعض الجهات أو الإدارات مثل: مصلحة الضرائب (وخاصة بالنسبة لضريبة الرسم على القيمة المضافة TVA التي تُدفَع بشكل دوري)، مصلحة الجمارك (وخاصة عندما يريد المستورد سحب بضائعه دون انتظار معرفة مبلغ الضرائب الجمركية)، مصلحة الشهر العقاري (فيما يتعلق بتسديد رسوم التسجيل) بالنسبة للسماسرة.

هذا الضمان تتراوح مدته بين شهر وأربعة أشهر كحد أقصى، وبمبلغ يصل إلى 100 % من الضرائب أو المبالغ المستحقة كحد أقصى.

4-2-3- خطابات الضمان الملاحية:

وتصدر هذه الخطابات لصالح شركات الملاحة البحرية بقيمة البضائع المستوردة، وذلك بتعهد البنك بتعويضها عن أي أضرار قد تلحق بها بسبب تسليمها لتلك البضائع عند طلبها من صاحبها قبل وصول المستندات المتعلقة بها، وعند وصول هذه المستندات خاصة وثيقة الشحن إلى البنك فإنه يقوم بتقديمها إلى شركة الملاحة مقابل استرجاعه لخطاب الضمان.

وقد تقوم البنوك بإصدار خطابات ضمان عن عملائها لصالح جهات مستفيدة خارج الوطن، وفي هذه الحالة لا يصدر الخطاب لصالح المستفيد مباشرة بل يجب أن يتوسط في إصدارها أحد البنوك المراسلة في بلد المستفيد، كما يتطلب الأمر أيضاً في معظم البلدان الحصول على إذن من إدارة التحويل الخارجي بالبنك المركزي باعتبار أنه قد يترتب على العملية خروج عملة أجنبية من البلد.

ومعلوم أن البنوك لا تصدر خطابات الضمان وفي معظم أنواعها إلاّ بعد دراسة مستفيضة للعميل طالب الخطاب، وذلك من حيث سمعته ومركزه المالي وغير ذلك، لتقدر بعدها الضمان اللازم والمناسب لقيمة الخطاب. ونتيجة لذلك فقد يكون خطاب الضمان غير مغطّى من طرف العميل، وقد يكون الغطاء

جزئياً، وقد يطلب البنك من العميل غطاءً كاملاً لقيمة الخطاب، وفي كل الأحوال يتلقى البنك عمولة مقابل إصداره للخطاب.

ولإصدار خطابات الضمان أهمية كبرى من الناحية الاقتصادية، فبالنسبة للبنك فإن إيجابيات هذه العملية تتمثل فيما يلي:

- تقديم الالتزامات بهذه الطريقة لا يؤدّي بالضرورة إلى إخراج الأموال.
- لا يرتبط تقديم هذه الالتزامات بالقيود التي تضعها السياسة الائتمانية للبلد، وينطبق ذلك على كل الاعتمادات بالإمضاء (وقد كان ذلك لفترة طويلة قبل تطبيق اتفاقيات بازل التي تأخذها بعين الاعتبار ولو بصورة غير مباشرة).
- تسمح للبنك بالحصول على مداخيل سواء على شكل عمولات أو على شكل فوائد إذا اضطر إلى استعمال الأموال كقرض.

لكن بالمقابل هناك سلبيات لا تخلو منها العملية ومنها:

- صعوبة تقييم الخطر وبالتالي تقديم الضمان.
- صعوبة متابعة الالتزامات الممنوحة بهذه الطريقة لأنها تسير ببطء، كما هو الشأن في كل الالتزامات الناشئة عن الاعتمادات بالإمضاء.

وبالنسبة للعميل طالب الخطاب فإن إيجابيات العملية تتمثل في:

- إنخفاض تكلفة العملية، فبدلاً من قيام المتعاقد أو الملتزم مع جهة حكومية بتقديم التأمينات المطلوبة نقدًا مما يؤدّي إلى تجميد هذه الأموال، فإن تقديم هذا الخطاب لدى الجهة صاحبة المشروع يغني عن ذلك.
- تحسين صورة العميل أو المؤسسة لدى الغير عندما تحظى بهذا الخطاب، وفي ذلك تقوية لمركزها الائتماني وحافز للفوز بالمشروع.

4-3- الإعتماد المستندي Le crédit documentaire:

ويُعتبر من أشهر وسائل التمويل للتجارة الخارجية، وذلك نظراً للضمانات التي يقدمها لكل من المصدّر والمستورد على حدّ سواء، وهو يعتبر من الإعتمادات بالإمضاء لأن بنك المشتري أو المستورد قد يدفع ثمن البضاعة قبل أن يستلمه من عميله أي المستورد فيصبح ذلك نوعاً من التكفل، وسنرى هذه الصيغة بالتفصيل مع تقنيات تمويل التجارة الخارجية.

وتفادياً لمخاطر هذا الضمان أو التكفل، يمكن للبنك أن يطلب ضمن ما يطلبه من ضمانات مبلغاً من المال يمثل جزءا من قيمة البضاعة أو يمثل هذه القيمة بالكامل تقريباً، وهو ما يسمى بالغطاء الجزئي أو الكلي للاعتماد المستندي.

5- الإعتمادات للأفراد Les crédits aux particuliers:

الإعتمادات للأفراد تُمنَح للأشخاص الطبيعيين الذين يحتاجون إلى أموال تحت أي ظرف من الظروف، وذلك لمواجهة الصعوبات المؤقتة التي قد تعترض الصندوق الخاص للفرد، أو لدفع مصاريف استثنائية (زواج، أعياد، غرامات مالية)، أو الحصول على بعض السلع الاستهلاكية، (تلفزيون، ثلاجة، آلة غسيل...)، وهنا يلجأ الفرد إلى البنك لطلب المساعدة، والبنك لا يقدِّم هذا النوع من الاعتمادات عادة إلا لذوي الدخل الثابت، وذلك ضماناً لقدرتهم على التسديد.

يمكن تقسيم الاعتمادات التي تُمنح للأفراد من حيث كيفية التعامل مع البنك أو الصيغة إلى نوعين:

5-1- القروض الشخصية Les prêts personnels:

طبَّقتْها البنوك منذ بداية الستينات وذلك لجذب العملاء، أما البنوك الأمريكية والإنجليزية فقد طبقتها قبل هذا التاريخ، وهي موجهة أساساً لتمويل

حاجات الاستهلاك دون الاشتراط بأن تكون مساوية لسعر السلعة المراد استهلاكها، وتكون قروضاً قصيرة الأجل وتُسدَّد عادة على دفعات، وتمنحها البنوك للعملاء ذوي الصلة القديمة غالباً بالبنك بحيث تخصِّص لهم حساباً يسحبون منه، بل ويمكن أن يكون الحساب مديناً (أي أكثر من القرض) ولكن إلى حدّ معين، وتحدِّده البنوك عادة بثلاثة أضعاف الأجرة الشهرية للعميل طالب القرض، وأجل التسديد يكون من 6 أشهر إلى 36 شهر، كما تطلب البنوك عادة الدفع الإجباري للأجرة الشهرية في صندوقها من طرف المستخدِم لطالب القرض، كما يمكن للبنك أن يطلب ضمانات إضافية كضمان الزوج أو شخص آخر، أما أخطار عدم التسديد بسبب التوقف عن ممارسة النشاط والذي ينتج عن حادث أو بطالة إجبارية أو وفاة فتكون مضمونة من طرف شركة التأمين.

عندما تكون العملية متعلقة بتمويل شراء سلعة استهلاكية يطلبها العميل وتنتجها شركة معينة، يصبح العقد ثلاثي الأطراف، بحيث تضع الشركةُ السلعةَ المطلوبة تحت تصرف العميل، ويقوم البنك بتسديدها مقابل تحصيل قيمة السلعة من طرف العميل على شكل دفعات بما في ذلك الفوائد، وقد تكون هذه الدفعات على شكل كمبيالات مسحوبة على العميل ولها تواريخ استحقاق الدفعات.

وفي بعض الأحيان يكون القرض الشخصي دورياً أو متجدِّدًا Révolving، أي يُمنَح لفترة طويلة مع تجديد دوري كل فترة قصيرة، كما أن التسديد يكون دورياً أيضاً، وهنا تكون الصورة أقرب إلى الاعتماد منها إلى القرض.

5-2- بطاقات الائتمان Les cartes de crédit:

وقد درسنا هذا النوع بالتفصيل عند دراسة البطاقات البنكية، ورأينا أن البطاقات الائتمانية يمكن السحب بها أكثر من رصيد الحساب المملوك للعميل، وبالتالي تعتبر وسيلة لمنح القروض للأفراد.

ثانياً- الإئتمان متوسط الأجل:

وهو الائتمان الذي تتراوح مدته بين سنتين وسبع سنوات كحد أقصى، ويوجَّه أساساً لتمويل شراء الآلات والمعدات ووسائل النقل وتجهيزات الإنتاج بصورة عامة، وهو بالتالي تمويل استثماري لا تشغيلي.

وقد كان هذا النوع من القروض يُستعمل على نطاق ضيق نظراً لمخاطره، ففي فرنسا مثلاً وإلى غاية سنة 1945 كانت تمارسه مؤسسات متخصصة وتمنحه بفضل رأسمالها الكبير نسبياً، أو بفضل سندات متوسطة الأجل يصدرها البنك، أي الاقتراض بأجل من الجمهور، أو الاعتماد على الودائع لأجل وليس الودائع تحت الطلب.

وفي عام 1945 سمح بنك فرنسا المركزي للبنوك التجارية بإعادة خصم أوراق متوسطة الأجل لديه، رغم أن البنوك تقوم بإعادة خصم أوراق قصيرة الأجل فقط، وبذلك فتح الباب واسعاً أمام البنوك خاصة التجارية منها لممارسة هذا النوع من الائتمان، لذلك يجب أن نفرق بين نوعين من القروض متوسطة الأجل:

أ- قروض متوسطة الأجل غير قابلة للتحريك: وهي القروض التي لا يمكن للبنك تحريكها أو تحويلها إلى سيولة عند الحاجة لأنها غير مضمونة بأوراق؛ وذلك بخصمها لدى مؤسسة مالية أخرى أو لدى البنك المركزي، وهنا تبرز مخاطر تجميد الأموال واحتمالات عدم السداد التي قد تنتج عن التغيرات التي يمكن أن تطرأ على المركز المالي للعميل المقترض، وبالتالي هناك خطر أزمة السيولة قائم بشكل كبير، لذا يجب على البنك أن يدرس هذا النوع من القروض جيداً قبل الموافقة على منحها، وأن يحسن برمجة تسديدها بشكل لا يهدّده بأزمة سيولة.

ب- قروض متوسطة الأجل قابلة للتحريك: وهي القروض التي تُربط بأوراق متوسطة الأجل قابلة للتحريك mobilisation، أي إمكانية إعادة السيولة

لهذه القروض بخصم هذه الأوراق لدى مؤسسة مالية متخصصة وتقوم هذه الأخيرة بإعادة خصمها لدى البنك المركزي، أو يلجأ البنك عند الخصم إلى البنك المركزي مباشرة، ويلاحَظ في هذا النوع أنه أقل خطورة لأنه يجنِّب البنك خطر تجميد الأموال والوقوع في أزمة سيولة.

حالة خاصة (إعتمادات بين قصيرة ومتوسطة الأجل):

التسبيقات على الصفقات العمومية:

تحتاج الإدارات العمومية (مثل الوزارات والجماعات المحلية عندنا في الجزائر) إلى إنجاز أشغال عامة أو توريدات، فتلجأ إلى المقاولين والموردين من أجل إنجاز هذه الصفقات، ولكن نظراً لأهمية هذه الصفقات وحجمها الكبير؛ فإن إجراءات وآجال الدفع قد تتأخر زمنياً ولا تكون مسايرة لوتيرة الأشغال المنجزة من طرف المقاول، هذا الأخير قد يجد نفسه في حاجة إلى أموال ضخمة غير متوفرة لديه ولا يمكنه الحصول عليها فوراً من طرف تلك الجهات العمومية، مما يضطره إلى اللجوء إلى البنك من أجل الاقتراض وتغطية ذلك التمويل الذي يحتاجه. وتمنح البنوك هذا التمويل على صورتين:

أ- تمويل مسبق: وهو قرض يمنحه البنك للمقاول للبدء في الأشغال وانطلاق إنجاز المشروع، وهذا عندما لا تتوفر لذلك المقاول الأموال الذاتية الكافية من جهة، ولم يستفد من دفعة مالية مقدمة مسبقاً من الجهة العمومية (كما رأينا في خطابات الضمان) من جهة أخرى.

ب- تسبيق على الديون المترتبة على الجهة العمومية: عندما يكون المقاول قد أنجز جزءاً مهماً من الأشغال أو أتم إنجازها، وبما أن الدفع أو التسديد من طرف الجهة العمومية قد يتأخر نظراً لبطء الإجراءات الإدارية والمالية للجهات العمومية عادة؛ فإن المقاول يطلب اعتماداً من البنك بناءً على تلك الأعمال المنجزة وبملاحظتها ميدانيا، وبالتالي يصبح هذا الاعتماد أشبه بتحريك الديون التي يمتلكها المقاول على الجهة العمومية.

ويُلاحظ عملياً أن هذا النوع من الائتمان يتغير أجله بين قصير ومتوسط الأجل، وذلك حسب طبيعة المشروع، الوضعية المالية للمقاول وقدرته على التسديد، إجراءات الدفع في الصفقات العمومية من طرف الجهات العمومية والتي تختلف من بلد لآخر... إلخ.

ثالثاً- الإئتمان طويل الأجل:

وهو الائتمان الذي تزيد مدته عن سبع سنوات، ويمكن أن تصل إلى 20 سنة، ويوجَّه إلى تمويل الاستثمارات الدائمة، مثل الحصول على عقارات سواء أراضي أو مباني بمختلف أشكالها المهنية.

ونظراً لطبيعة هذه القروض التي تتميز بضخامتها وطول مدتها، فقد وُجدت مؤسسات مالية متخصصة بهذا النوع من الائتمان وهي عادة بنوك الاستثمار، وهي تعتمد على مصادر ادخارية طويلة الأجل (ممثلة عادة في سندات)، وعلى رأسمالها الكبير نسبياً، وهي تتعامل مباشرة مع المستفيد دون توسط بنك أولي متحملة بذلك كافة المخاطر، والتي تعتمد في مواجهتها على الرهن الرسمي (العقاري) بالدرجة الأولى، إضافةً إلى الكفالة والرهن الحيازي، وأحياناً الكفالة المصرفية، أما الفائدة فتحددها السلطة المالية عادة، وأما المستفيدون من هذا الائتمان فهم المنشآت العامة والخاصة، والتمويل لا يتجاوز عادة 70 % من مبلغ المشروع.

حالة خاصة للائتمان: الائتمان الإيجاري Le crédit-bail:

الائتمان الإيجاري ويسمى بالإنجليزية leasing يتمثل في شراء آلات أو معدات من طرف بنوك أو مؤسسات متخصصة وتأجيرها للعملاء والمؤسسات لمدة زمنية متوسطة الأجل عادة، مقابل تحصيل ثمنها من هؤلاء ضمن أقساط الإيجار لأنه عادة ما ينتهي بالبيع.

إن عملية إيجار المعدات عموماً تكون على صورتين:

أ- التأجير التشغيلي: مثل تأجير السيارات والحاسبات الإلكترونية وآلات تصوير المستندات...إلخ، حيث يشتري البنك السلعة من السوق ثم يؤجّرها للعميل لمدة معينة (تكون عادة قصيرة الأجل)، لذلك لا يكون هناك ارتباط بين عمر الأصل ومدة الإيجار، ونفقات الصيانة تكون على المؤجّر، ولا يكون للمستأجر فرصة اختيار شراء الأصل في نهاية المدة.

ب- الإيجار أو التأجير التمويلي: وفيه يقدّم البنك خدمة تمويلية فهو يعتبر عملاً من أعمال الوساطة المالية، حيث يقوم المؤجّر (البنك) بتمويل شراء الأصل الذي يحتاج إليه المستأجر وبطلب من هذا الأخير، بعقد غير قابل للإلغاء لمدة زمنية متوسطة أو طويلة الأجل تمتد عادة إلى نهاية العمر الإنتاجي للأصل (ضريبياً)، وهنا تبقى ملكية الأصل للمؤجّر (البنك) وحق الانتفاع للمستأجر (العميل)، مقابل دفعات إيجارية تغطي على مدى فترة التعاقد الأموال المدفوعة في شراء الأصل وعائد هذه الأموال أي هامش ربح مناسب، وأما نفقات الصيانة في هذه الحالة فتكون على المستأجر، وفي نهاية مدة الإيجار تكون للمستأجر خيارات منها:

- تملك الأصل بثمن رمزي متفق عليه مسبقاً أو عن طريق التفاوض وهي الحالة الغالبة.

- إستمرار استئجار الأصل لفترة أخرى قصيرة.

- إعادة الأصل إلى البنك لإيجاره لعميل آخر.

وهذا النوع الثاني هو المطبق بكثرة من طرف البنوك وهو الذي يُقصد دائماً بالائتمان الإيجاري، وقد بدأ بشكله الحديث في الولايات المتحدة خلال الخمسينيات من القرن الماضي، ومنها انتقل إلى أوروبا وبقية العالم، ويعود تطوره وانتشاره إلى المزايا التي يحققها للمؤسسات ومنها:

- إستفادة المؤسسة بمعدات لا تستطيع شراءها مع فرصة تملكها عند نهاية المدة إذا رغبت في ذلك.
- الانتفاع بالأصل دون أن يظهر مع الأصول الثابتة في ميزانية المؤسسة.
- أقساط الإيجار بالنسبة لهذه العملية تكون مخصومة كلها مع التكاليف من الوعاء الخاضع للضريبة بالنسبة للمؤسسة.

ونشير في الأخير أيضاَ، إلى أن الائتمان الإيجاري يمكن أن يكون محلياً وهي الحالة الأعم أو الغالبة، كما يمكن أن يكون دولياً وبالتالي يصبح صيغة من صيغ تمويل التجارة الخارجية كما سنرى لاحقاً.



الفصل الرابع

تقنيات تقييم المشاريع وسياسات الإقراض



الفصل الرابع
تقنيات تقييم المشاريع
وسياسات الإقراض

تمهيـــــد:

عندما تتقدم المؤسسة إلى البنك بملف طلب قرض مهما كـــان نوعــه أو أجله، فلا بد للبنك أن يقوم بدراسة شاملة لهذا الملف، سواء بتحليل المعطيات التي تتعلق بالمؤسسة نفسها وأوضاعها المالية، أو تلك المتعلقة بالمشروع المـــراد تمويله إن كان منفصلاً عن المؤسسة، مع الأخذ بعين الاعتبار لبعض الجوانـــب والظروف المتعلقة بسياسة الإقراض، وكل هذا من أجل اتخاذ قرار منح القرض من عدمه، وهو ما سنراه بالتفصيل من خلال هذه الدراسة.

أولاً- الجوانب التي تؤخذ بعين الاعتبار في سياسة الإقراض:

ونتناولها من خلال العناصر التالية:

1- المحيط الاقتصادي للمؤسسة:

ونعني به دراسة الأوضاع الاقتصادية داخل المجتمع (الدولة) التي تمارس فيه المؤسسة (طالبة القرض) نشاطها، إذ من المعلوم أن أي مؤسسة لا بد وأن تتأثر بالأوضاع الاقتصادية الوطنية أو الدولية بشكل مباشر أو غير مباشر، لذا يجب على البنك أن يكون على علم دقيق ببعض المعطيات الاقتصادية للبلد ودرجـــة تغيراتها واتجاه هذه التغيرات، مثل: الدخل الوطني ونموه وهذا لما له مـــن أثـــر مباشر على القدرة الشرائية للمواطنين وبالتالي قدرة العميـــل علـــى الســـداد، التضخم ومعدلاته لما لذلك من تأثير على قيمة العملة وبالنتيجة معدل الفائـــدة الحقيقي الذي يتحصل عليه البنك، أسعار الفائدة وتغيراتهـــا...الخ، خاصـــة في

القروض متوسطة أو طويلة الأجل، حيث يرهن البنك أمواله لعدة سنوات، ومعرفته بهذه المعطيات تساعده على توقع المخاطر ومواجهتها.

كما يجب على مسؤول الائتمان في البنك أن يكون على علم أو أن يأخذ بعين الاعتبار العوامل البيئية والاقتصادية التي تعمل فيها المؤسسة أو العميل، والتي عادة ما تكون خارجة عن سيطرة هذا الأخير، أي المتعلقة بالقطاع أو البلد الذي يعمل فيه العميل وهي:

أ- مخاطر القطاع: قد يتعرض قطاع ما للتدهور والكساد، فينتج عنه تدهور أو إفلاس الكثير من الشركات العاملة في ذلك القطاع، خاصة تلك القطاعات التي يرتبط نشاطها مباشرة بالدورة الاقتصادية، ومن أمثلتها الإنشاء والتعمير، السياحة، شركات الطيران...إلخ. فبالنسبة للبنك الذي يملك مجموعة كبيرة من العملاء المنتمين إلى أحد هذه القطاعات بعد تدهورها، فسيتعرض لمخاطر ائتمانية كبيرة نتيجة زيادة كبيرة في الديون المتعثرة أو المعدومة.

ب- مخاطر البلد: وهي التي تكون ناتجة عن الظروف التي يمر بها بلد معين، مما يسبب متاعب للبنك إذا كان يملك عملاء في ذلك البلد، لذلك يجب أن يكون ملماً أو متابعاً لها، وهذه المخاطر تكون على أنواع أهمها:

- المخاطر السياسية: ويتعرض لها البلد نتيجة الحرب الأهلية، أو الأزمات السياسية والاضطرابات، أو العمليات الإرهابية.

- المخاطر الاقتصادية: وتتمثل في تدهور الأحوال الاقتصادية للبلد نتيجة عدة عوامل منها: دخول البلد في ركود اقتصادي، إرتفاع معدلات التضخم، القيام بعمليات تأميم أو خوصصة وما ينتج عنهما... إلخ.

- مخاطر العملة: وتتمثل في الخسائر التي قد يتحملها البنك نتيجة التدهور في سعر صرف العملة بالنسبة لبلد العميل.

- المخاطر القانونية: وهي المخاطر التي يتعرض لها البنك نتيجة تغير القـــوانين والإطار التشريعي للبلد الذي يعمل فيه العميل، أو نتيجة الإجراءات القانونية المتبعة في ذلك البلد.

2- العامل البشري أو الإداري:

إن القرض نوع من الائتمان، والائتمان يعني الثقة، لذلك يجب على البنك أن يكون على علم تام بسيرة الزبون وسلوكه وكفاءته في تسيير مؤسسته، سواء من معاملاته السابقة مع البنك، أو بالاستخبار عنه من بنوك أخرى أو من البنك المركزي إذا كانت المعاملة تتم لأول مرة، أما من حيث الإدارة فيحاول البنك معرفة ما إذا كان لهذه الإدارة أهداف، وهل هي معقولة، وما هي السبل الـــتي اتبعتها لتحقيقها، وهل نجحت في ذلك أم لا...الخ.

3- دراسة السوق والمنتوج:

يحاول البنك من خلال هذه الدراسة مدى معرفة المؤسسة (طالبة القرض) بالسوق وتطوراته، ومعرفتها بالمستهلك ورغباته واحتياجاته، وحجم الزبـــائن وطلبهم للسلعة ودرجة استقراره أو تغيره، وما هي إمكانية المؤسسة في تصريف منتجاتها وقدراتها التسويقية ووسائلها الإشهارية، وهل هناك ســـلع بديلـــة أو منافسة لسلعة المؤسسة في السوق، وهل للمؤسسة معرفة كاملـــة بمنافســـيها، ليصل البنك في النهاية إلى معرفة موقع المؤسسة وحجمها في السوق.

4- دراسة وظيفة الإنتاج:

ويخص هذا المؤسسات الصناعية حيث يحاول البنك وبالاستعانة بـــالخبراء ومكاتب الدراسات تقييم الطاقة الإنتاجية للمؤسسة (طالبة القرض)، من خلال معرفة أداة الإنتاج المستخدمة ومدى فعاليتها، وكفاءة المؤسسة في تسيير هـــذه الأداة، وأيضا مدى مسايرة المؤسسة للتطور التكنولوجي الذي يميـــز قطـــاع الصناعة عادة ودرجة التحكم فيه، وهل هناك تكوين مستمر للعمال، ليصل إلى نتيجة وهي مدى إنتاج المؤسسة لمنتوج تنافسي من حيث السعر والنوعية.

5- رأس مال البنك:

تتأثر السياسة الإقراضية للبنك بحجم رأسماله وذلك من عدة جوانب منها:

- أن رأس المال بمكوناته الأساسية (الأسهم المدفوعة، الاحتياطيات، الأرباح المحتجزة) تشكل حاجزاً أمنياً يقي من تسرب الخسائر التي تتعرض لها القروض إلى أموال المودعين، لذلك يسمى رأس المال في البنوك خاصة التجارية منها بخط الدفاع أو هامش الأمان، ومنه فكلما زاد حجم هذا الرأسمال زادت قدرته على تحمل الخسائر.

- أن قواعد الحيطة والحذر Les règles prudentielles في معظم الدول تمنع البنك مثلاً أن يمنح ائتماناً لعميل واحد بما يتجاوز 25 % من حجم رأسماله، وذلك لتوزيع المخاطر.

- أن رأس مال البنك له دور نفسي لدى المودعين لإيمانهم (في حالة وجوده بقدر كافٍ) بقدرته على حماية أموالهم من الخسائر، وبالتالي جلب ودائعهم، وبالنتيجة قدرة أكبر للبنك على الإقراض بشكل غير مباشر.

6- سياسات البنك المركزي والسلطات النقدية:

تؤثر سياسات البنك المركزي والسلطات النقدية في سياسة الإقراض المتبعة من طرف البنك كمياً ونوعياً، حيث أن أدوات السياسة النقدية التي يستخدمها البنك المركزي يمكن أن تؤثر على حجم القروض التي يمنحها البنك مثل: سياسة الاحتياطي القانوني، نسبة السيولة، تحديد سعر الفائدة على الإقراض وسعر الخصم الذي يمارسه مع البنوك، سياسة السقوف الائتمانية...إلخ، كما يمكن أن تؤثر على نوعية القروض الممنوحة من طرف البنك من خلال سياسة تأطير الائتمان النوعية، أي توجيه القروض إلى قطاعات معينة على حساب أخرى وفقاً لمتطلبات السياسة الاقتصادية العامة للدولة وسياستها التنموية.

7- حجم الودائع ونوعيتها وتكلفتها:

إن البنك وبحكم وظيفته كوسيط مالي يعتمد اعتماداً كبيراً على الودائع في عملياته التشغيلية، إلا أن حجم الودائع بشكل مطلق لا يعتبر مؤشـــراً كافيـــاً لقدرة البنك على الإقراض، إذ لابد أن يوجّها إلى أنواعها الأساسية وفق طبيعتها وما تتيحه من فرص إقراضها.

فمثلاً تؤثر تواريخ استحقاق الودائع على حجم ونوعية القـــروض، إذ أن إدارة البنك تسعى عادة إلى مقابلة القروض طويلة الأجل بالودائع طويلة الأجل، وإلى مقابلة القروض قصيرة الأجل بالودائع قصيرة الأجل.

كما يتعلق أمر الإقراض أيضاً بتكلفة الموارد، إذ من المعلـــوم أن الودائـــع الجارية أو تحت الطلب لا يدفع عليها البنك فوائد، وبالتالي فإنها تكلف البنـــك نفقات محدودة كاستخدام أجهزة الكمبيوتر والأوراق والأقلام وجزءاً من أجور الموظفين. أما الودائع لأجل فتعتبر الفائدة المدفوعة عنها (الفائدة الدائنة) هـــي العنصر الأساسي في تكلفتها، إضافة إلى النفقات المذكورة سابقاً.

ثانياً- دراسة الوضعية المالية للمؤسسة:

يهدف التحليل المالي للمؤسسة إلى معرفة المركز المـــالي للمؤسســـة، أي دراسة المعطيات المتعلقة بالوضع المالي لها ومدى توازنه وكفاءته، للتعرف على نقاط القوة والضعف بالنسبة للمؤسسة من الناحية المالية، وهذا مما يساعد البنك على اتخاذ قرار منح القرض على ضوء هذه الدراسة، والتي تستخدم فيها عـــدة وسائل إما تقليدية مثل:

- التحليل بواسطة مؤشرات التوازن المالي.
- التحليل بواسطة النسب المالية.
- التحليل بواسطة مقارنة الميزانيات.
- التحليل بواسطة جداول حسابات النتائج.

أو أساليب غير تقليدية للتحليل المالي سوف نتطرق إليها لاحقاً.

أ- الأساليب التقليدية:

ويتمثل أهمها في:

1- التحليل بواسطة مؤشرات التوازن المالي:

يرتكز التحليل بواسطة مؤشرات التوازن المالي على ثلاثة مؤشرات أساسية وهي:

1-1- رأس المال العامل الصافي أو الدائم (FRN):

ويسمى بهامش الأمان أو الضمان، إذ أنه يعبر عن مدى تمويل الأموال الدائمة (بعد تغطيتها لجميع الأصول الثابتة) لجزء من الأصول المتداولة، لذلك يجب أن يكون موجباً، وهو يحسب بالعلاقة التالية:

الرأسمال العامل الصافي (الدائم) = الأموال الدائمة - الأصول الثابتة

أو: الرأسمال العامل الصافي (الدائم) = الأصول المتداولة - الديون قصيرة الأجل.

1-2- احتياجات رأس المال العامل (BFR):

ويعرّف بأنه الفرق بين الاحتياجات الدورية للمؤسسة (الأصول المتداولة ما عدا القيم الجاهزة) و الموارد الدورية (الديون قصيرة الأجل ما عدا السلفات المصرفية)، وهو يحسب بالعلاقة:

الاحتياج من رأس المال العامل (BFR) = (الأصول المتداولة - القيم الجاهزة) — (الديون قصيرة الأجل - تسبيقات مصرفية)

1-3- الخزينة Trésorerie:

وهي تعرّف بأنها مجموع الأموال الجاهزة والموجودة تحت تصرف المؤسسة لدورة استغلالية وتحسب بالعلاقة التالية:

الخزينة = رأس المال العامل الدائم – الاحتياجات على رأس المال العامل

BFR-TR = FRN

2- التحليل بواسطة النسب المالية:

وهو أكثر أساليب التحليل المالي شيوعاً في الاستخدام نظراً لسهولته وقراءة نتائجه، وهو التحليل الذي يعكس الوضعية المالية للمؤسسة باستخدام نسب، وتمثل هذه النسب العلاقة بين قيمتين هامتين في الهيكل المالي للمؤسسة في الأجل القريب، وتكون المقارنة عادة في شكل مقارنة داخلية (نتائج المؤسسة أو تغيراتها خلال أزمنة الفترات السابقة)، أو خارجية مع عدة مؤسسات أخرى مشابهة، وهناك عدد كبير من النسب الممكنة الاستخدام لذلك يمكن الاقتصار على الأهم منها، ومقارنة النسبة مع نسبة نموذجية، ومن جهة أخرى لا يمكن الحكم على نسبة منفصلة عن النسب الأخرى. وأهم هذه النسب:

2-1- النسب الهيكلية:

وهي النسب التي تبين مدى استقلالية أو مديونية المؤسسة وكذلك الاستعمال الجيد لأموالها ومنها:

$$\text{* نسبة التمويل الدائم} = \frac{\text{الأموال الدائمة}}{\text{الأصول الثابتة}}$$

وهي تبين مدى تغطية الأموال الدائمة للأصول الثابتة للمؤسسة، ويجب أن تكون أكبر من 1 لأنها تدل على وجود رأس المال العامل الصافي أي هامش الأمان.

$$\text{* نسبة التمويل الذاتي} = \frac{\text{الأموال الخاصة}}{\text{الأصول الثابتة}}$$

وهي تبين مدى تغطية الأموال الخاصة للمؤسسة لأصولها الثابتة، وهذا ما يوفر لها نوعاً من الاستقلالية، ومن الأحسن أن تكون النسبة > 1 ويمكن أن تكون أقل ولكن بأقل مقدار ممكن.

$$\text{* نسبة الاستقلالية المالية} = \frac{\text{الأموال الخاصة}}{\text{مجموع الديون}}$$

وهي تبين مدى استقلالية المؤسسة واعتمادها على أموالها الخاصة، لأن الأموال الخارجية هي عادة ديون ولها تكلفة، والنسبة النموذجية هي بين 1 و2.

هناك نسبة مشابهة للنسبة السابقة تعطينا نفس المدلول وهي:

$$\text{* نسبة الاستقلالية المالية} = \frac{\text{الأموال الخاصة}}{\text{مجموع الخصوم}}$$

والنسبة النموذجية هي بين 0.3 و 1.

$$\text{* نسبة قابلية التسديد} = \frac{\text{مجموع الديون}}{\text{مجموع الأصول}}$$

وهي تبين مدى ضمان أموال المؤسسة الموجودة على شكل أصول للوفاء بديونها في حالة إفلاسها وتصفيتها، ويُستحسن أن تكون هذه النسبة = 0.5 كحد أقصى.

هناك نسبة مشابه لهذه النسبة وتُحسب بطريقة عكسية وهي:

$$\text{نسبة الملاءة العامة} = \frac{\text{مجموع الأصول}}{\text{مجموع الديون}}$$

والنسبة النموذجية لها > 1 و < 3.

$$\text{نسبة سيولة الأصول} = \frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{مجموع الأصول}}$$

وهي تبين مدى سيولة الأصول في المؤسسة أي إمكانية تحولها إلى سيولة بسرعة، وبما أن الأصول المتداولة أكثر سيولة من الثابتة، فإننا نقيس حجم الأصول المتداولة مقارنة بإجمالي حجم الأصول، وكلما كانت هذه النسبة أكبر من 0.5 فهذا يعني أن الأصول المتداولة أكبر من الأصول الثابتة وهي حالة جيدة.

$$\text{نسبة السيولة العامة} = \frac{\text{الأصول المتداولة}}{\text{الديون قصيرة الأجل}}$$

وتسمى أيضا بنسبة الملاءمة النسبية، وهي نسبة شبيهة بنسبة التمويل الدائم لأنها تدل على وجود رأس المال العامل الصافي أي هامش الأمان، لذلك يجب أن تكون هذه النسبة أكبر من 1.

$$\text{نسبة السيولة المختصرة} = \frac{\text{قيم غير جاهزة + قيم جاهزة}}{\text{الديون قصيرة الأجل}}$$

وتسمى أيضا نسبة سيولة الخزينة العامة، وهي تقيس مدى تغطية الحقوق للديون القصيرة الأجل، والنسبة النموذجية تتراوح بين 0.3 و0.5.

$$\text{* نسبة السيولة الحالية أو الآنية} = \frac{\text{القيم الجاهزة}}{\text{الديون قصيرة الأجل}}$$

وهي تبين مدى كفاية الأموال الجاهزة لتغطية الديون قصيرة الأجل، والنسبة النموذجية هي بين 0.2 و0.3.

2-2- نسب المردودية:

وهي النسب التي تقيس مردودية المؤسسة بمقارنة نتائجها المحققة مع حجم ممتلكاتها وأصولها المستخدمة، وهناك عدد كبير من النسب تُستخدم في مقارنة النتائج أو رقم الأعمال مع مختلف عناصر الأصول أو الخصوم، وتحسب عادة كنسب مئوية، وعموماً كلما كانت النسبة كبيرة كان المردود جيداً، وكانت المؤسسة في حالة جيدة، ويمكن تقسيمها إلى ثلاثة أنواع:

- **نسب المردودية الإجمالية:** وهي التي تعتمد أساساً على رقم الأعمال الصافي ومقارنته مع أحد عناصر الأصول أو الخصوم كنسبة مئوية، مثلاً:

$$\text{* نسبة المردودية الإجمالية للأموال الدائمة} = \frac{\text{رقم الأعمال الصافي}}{\text{مجموع الأموال الدائمة}} \times 100$$

$$\text{* نسبة المردودية الإجمالية للأموال الخاصة} = \frac{\text{رقم الأعمال الصافي}}{\text{مجموع الأموال الخاصة}} \times 100$$

وبنفس الطريقة بالنسبة للأصول الثابتة، وهذه النسب تقريبية ولا تعطي معنًى دقيقاً لأن رقم الأعمال يحتوي على مجموع الأعباء والأرباح.

- **نسب المردودية المختصرة:** وهي تعتمد أساساً على النتيجة الإجمالية ومقارنتها مع أحد عناصر الأصول أو الخصوم بنفس الطريقة السابقة، مثلاً:

*نسبة المردودية المختصرة للأموال الخاصة = $\frac{\text{النتيجة الإجمالية}}{\text{مجموع الأموال الخاصة}} \times 100$

• **نسب المردودية الصافية:** وهي تعتمد على النتيجة الصافية بنفس الطريقة السابقة، مثلاً:

* المردودية الصافية للأموال الخاصة = $\frac{\text{النتيجة الصافية}}{\text{الأموال الخاصة}} \times 100$

وهناك بعض النسب المكملة لنسب المردودية مثل:

* نسبة المردودية الاقتصادية = $\frac{\text{النتيجة الإجمالية + الفوائد على الأموال الأجنبية}}{\text{الأموال الدائمة}} \times 100$

* نسبة المردودية المالية = $\frac{\text{النتيجة الصافية}}{\text{الأموال الدائمة}} \times 100$

* نسبة مردودية النشاط = $\frac{\text{النتيجة الصافية}}{\text{رقم الأعمال}} \times 100$

* نسبة ربحية الاستغلال = $\frac{\text{نتيجة الاستغلال}}{\text{رقم الأعمال}} \times 100$

2-3- نسب النشاط والتسيير:

وتسمى أيضا نسب الاستغلال، حيث تهتم المؤسسة بسرعة دوران عناصر أصولها المتداولة حتى تحقق أعلى عائد من ورائها، وأهم هذه النسب:

- **مدة دوران المخزون**: وهي المدة التي يستغرقها المخزون ليتحول إلى سيولة، وتحسب كما يلي:

– بالنسبة للمؤسسة التجارية:

$$\text{* مدة دوران المخزون} = \frac{\text{المخزون المتوسط للبضائع}}{\text{تكلفة شراء البضائع المباعة (البضائع المستهلكة)}} \times 360$$

$$\text{* معدل دوران المخزون} = \frac{360}{\text{مدة دوران المخزون}}$$

– بالنسبة للمؤسسة الصناعية:

$$\text{* مدة دوران المخزون} = \frac{\text{المخزون المتوسط للمنتجات التامة}}{\text{تكلفة إنتاج المنتجات التامة المباعة}} \times 360$$

$$\text{* معدل دوران المخزون} = \frac{360}{\text{مدة دوران المخزون}} \times 100$$

كلما كانت مدة الدوران صغيرة كلما كان معدل الدوران كبيراً، أي هناك سرعة في تحول المخزون إلى سيولة، وبالتالي احتمالات تعرض المؤسسة إلى صعوبات بالنسبة لاستحقاقات ديونها تصبح ضعيفة.

- **مدة دوران العملاء**: وهي المدة التي يقضيها العملاء حتى يسددوا ديونهم، والمدة التي تقضيها الأوراق التجارية المقبوضة حتى تتحول إلى سيولة وتحسب كما يلي:

$$\text{* مدة دوران العملاء} = \frac{\text{العملاء + أوراق القبض}}{\text{رقم الأعمال}} \times 360$$

• **مدة دوران الموردين:** وهي تمثل المدة التي يمنحها الموردون للمؤسسة حتى تسدد ديونها العادية أو الممثلة بأوراق تجارية مدفوعة وتحسب كما يلي:

$$\text{* مدة دوران الموردين} = \frac{\text{الموردون+ أوراق الدفع}}{\text{مشتريات السنة}} \times 360$$

تحاول المؤسسة دائماً أن تطيل من مدة دوران الموردين وتخفض من مدة دوران العملاء حتى تستفيد من الفرق بين المدتين، لأن هذا الفرق يمثل مبلغ تمويل خارجي إضافي بدون تكلفة (بدون فوائد).

3- التحليل بواسطة مقارنة الميزانيات:

بما أن التحليل المالي لميزانية المؤسسة سواء بمؤشرات التوازن المالي أو بالنسب المالية يتعلق بميزانية مالية واحدة، فإن هذا التحليل يبقى ثابتاً وغير ذي أهمية إذا لم يصاحبه تحليل ديناميكي أي متحرك، والذي يكون بمقارنة الميزانيات الخاصة بسنوات متتالية لنفس المؤسسة، وهذا بطريقتين:

3-1- مقارنة النسب المالية ورؤوس الأموال العاملة:

حيث يتم حساب النسب المالية الأكثر أهمية ورؤوس الأموال العاملة في المؤسسة لسنوات متتالية، ثم تتم المقارنة بين هذه النسب والتعليق عليها، والبحث في أسباب التغيير إذا كان نحو الأسوأ لمعالجة مواطن الخلل.

3-2- ميزان التغيرات:

وهو عبارة عن جدول تسجل فيه تغيرات عناصر الميزانية سواء في الموارد (الخصوم) أو في الاستخدامات (الأصول)، إلا أن هذه الطريقة تبقى محدودة الأهمية لوجود بعض المشاكل مثل تقييم الأصول وعلاقته بالتضخم، كما أن الجدول يعتمد على القيم الصافية دون الإجمالية، فقد يكون النقص في

الاستثمارات ناتجاً عن بيع جزء منها أو زيادة معدل الاهتلاك، وهو الشيء الذي لا يظهر في الميزان.

4- التحليل بواسطة جداول حسابات النتائج:

وهو تحليل ديناميكي مثل ذلك المتعلق بمقارنة الميزانيات، وذلك بمقارنة جدول حسابات النتائج لنفس المؤسسة ولكن لسنوات متتالية، إذ أن هذا الجدول يضم حسابات التسيير (الإيرادات والتكاليف) وحسابات النتائج، ثم يتم التعليق ومحاولة معرفة الخلل ومعالجته بنفس الطريقة السابقة.

5 - تحليل ديبون:

يعتمد هذا التحليل على توظيف النسب والمؤشرات المالية بطريقة معينة بهدف حساب مايلي:

* معدل العائد على الأصول = معدل هامش الربح × معدل دوران الأصول

$$= \frac{\text{صافي الربح}}{\text{رقم الأعمال}} \times \frac{\text{رقم الأعمال}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

$$= \frac{\text{صافي الربح}}{\text{إجمالي الأصول}}$$

مع مقارنة النتيجة مع المعدل المحقق في القطاع الاقتصادي الذي تنتمي إليه المؤسسة أو العميل الطالب للقرض يمكن تحديد نقاط القوة والضعف في الأداء.

* معدل العائد على حقوق المساهمين = معدل هامش الربح × معدل دوران الأصول × معامل الرفع المالي (مضاعف الملكية) =

صافي الربح/رقم الأعمال × رقم الأعمال/إجمالي الأصول × إجمالي الأصول/حقوق المساهمين

$$= \frac{\text{صافي الربح}}{\text{حقوق المساهمين}}$$

بنفس الطريقة السابقة تتم مقارنة هذا العائد مع المعدل المتوسط للقطاع للوقوف على وضعية المؤسسة الطالبة للقرض من حيث المردودية.

حالة خاصة (الشركات المدرجة في البورصة):

تجدر الإشارة هنا إلى أنه ومع الإصلاحات الاقتصادية التي انتهجتها العديد من البلدان العربية، إضافة إلى عمليات الخوصصة، وكذلك إعادة تنشيط الأسواق المالية وظهور عدد كبير من شركات الأموال (شركات المساهمة)، أصبح من الأهمية بمكان دراسة مايسمى بـ "نسب السوق" في عمليات التحليل المالي، وذلك بهدف التقييم السليم للأداء المالي لتلك الشركات المدرجة أو المقيدة بالبورصة، وهو ما من شأنه أن يساعد البنوك في اتخاذ القرار السليم بشأن إقراض هذه الشركات، وكذلك في بناء محافظ مالية جيدة إذا قررت الاستثمار في أسهم تلك الشركات.

وأهم ما يمكن اعتباره من نسب السوق عند التحليل المالي لهذه الشركات ما يلي:

* القيمة الدفترية للسهم العادي $= \frac{\text{حقوق المساهمين العاديين}}{\text{عدد الأسهم العادية}}$

$$\text{* نصيب السهم العادي من الأرباح المحققة} = \frac{\text{صافي الأرباح - نصيب الأسهم الممتازة من الربح}}{\text{عدد الأسهم العادية}}$$

* نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة = القيمة الإسمية للسهم × النسبة المعلن عنها لتوزيع الأرباح

$$\text{* العائد الحقيقي للسهم} = \frac{\text{نصيب السهم العادي من الأرباح الموزعة}}{\text{سعر السوق للسهم}} \times 100$$

$$\text{* عائد السهم لفترة الاقتناء} = \frac{\text{(سعر البيع-سعر الشراء) + الأرباح خلال فترة الإقتناء}}{\text{سعر الشراء}} \times 100$$

ب- الأساليب غير التقليدية:

تشمل الأساليب غير التقليدية تلك الطرق الحديثة التي توظف أدوات التحليل الرياضي والإحصائي في عمليات التحليل المالي، ومن أمثلة هذه الأساليب:

1- دراسة الجدوى المتكاملة:

ويُستعمل في القروض أو التمويلات متوسطة وطويلة الأجل، وقرارات الإنفاق الاستثماري للمشروعات الجديدة، وأعمال التوسع والإحلال لهذه المشروعات.

2- قوائم التدفقات النقدية:

حيث تتم دراسة مفصلة للتدفقات النقدية الداخلة والمتوقعة من حيث القيمة والزمن، وربطها بالتدفقات النقدية الخارجة من حيث القيمة والزمن

أيضاً، لتتبين صافي هذه التدفقات سلباً أو إيجاباً، وعلاقة ذلك بقيمة وزمن سداد الائتمان المطلوب منحه.

3- التحليل بالتنقيط (طريقة scoring):

وهو يعتمد على دراسة الوضعية المالية للعميل أو المؤسسة، وقد يمتد إلى دراسة بعض الجوانب الأخرى والتي لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة بتلك الوضعية، وذلك باستخدام طريقة التنقيط، بحث تُمنح علامة من النقاط لكل جانب من الجوانب التي تتم دراستها حسب تصنيف معين يتم إعداده مسبقاً، ثم يُحسب المجموع لتتم مقارنته مع حد أدنى من هذه العلامة، فإذا نزل المجموع عن ذلك الحد يُرفض طلب القرض الخاص بذلك العميل أو المؤسسة، أما إذا تجاوز المجموع ذلك الحد الأدنى يُقبل ملف طلب القرض مبدئياً وتُدرس الجوانب الأخرى.

يمكن أن تُستعمل هذه الطريقة في قرض استثماري أو استغلالي تطلبه المؤسسة، ويفيد في التنبؤ المبكر بحالات التعثر المالي لها، ويسمى بتحليل Z، كما يمكن استعماله في قرض استهلاكي يطلبه الفرد وهو الأغلب والمستعمل عادة.

وتتم هذه الطريقة الأخيرة حسب ما تطبقه بعض البنوك الفرنسية بدراسة تسعة جوانب في وضعية العميل الطالب للقرض كما يلي:

التعيين	الحالة	النقاط
وضعية السكن	- مالك أو في طريق التملك	40
	- مستأجر	25
	- لا جواب	8
	- حالات أخرى	15
فترة الإقامة في نفس العنوان	- أقل من 6 أشهر	12
	- من 6 أشهر إلى 2 سنة	15
	- من 2 سنة إلى 7 سنوات	22

	– أكثر من 7 سنوات	35
	– لا جواب	12
المهنة	– بطال أو ممنوح اجتماعيًا	25
	– متقاعد	48
	– إطار متوسط أو سامي، مهنة حرة	45
	– تاجر، حرفي	35
	– تقني، عون التحكم	40
	– عامل متخصص، عون مكتب	35
	– عامل فصلي أو مستخلف	30
الأقدمية في العمل	– أقل من سنة	12
	– من 1 إلى 3 سنوات	15
	– من 3 إلى 5 سنوات	25
	– أكثر من 5 سنوات	48
السن	– أقل من 45 سنة	20
	– أكثر من 45 سنة	4
الوضعية العائلية	– رجل أعزب	10
	– إمرأة عزباء	15
	– متزوج(ة) أو ساكن مع خليل(ة)	25
عدد الأشخاص تحت الكفالة	– 0	10
	– 1	20
	– 2	30
	– أكثر من 2	10
الدخل الشهري	– أقل من 800 أورو	5
	– من 800 إلى 1200 أورو	15

	- من 1200 إلى 1800 أورو	30
	- أكثر من 1800 أورو	50
المرجعية البنكية	- لا شيء	10
	- حساب شيكات	40
	- حساب شيكات وادخار	60

المصدر: Sylvie de COUSSERGUES: Gestion de la banque; du diagnostic à la stratégie, 3ème édition, DUNOD, Paris, 2002. p: 155.

وبالنسبة للحد الأدنى الذي يُقبل به ملف طلب القرض مبدئياً فإنه يُترك تحديده للبنك، إذ قد يختلف من بنك لآخر وفي نفس البلد.

وكمثال للبنوك الجزائرية، فإن بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط CNEP/Banque في الجزائر، وقبل أن يوقف منح القروض الاستهلاكية ويعود إلى التخصص في تمويل قطاع السكن، كان يطبق طريقة التنقيط لكل عميل حسب الجدول التالي:

التعيين	الفئات، المهن، القطاعات	عدد النقاط	تنقيط العميل
مبلغ القرض	- من 10000 إلى 20000 دج	15	
	- من 20001 إلى 30000 دج	10	
	- من 30001 إلى 50000 دج	5	
	- من 50001 إلى 70000 دج	0	
	- من 70001 إلى 100000 دج	0	
المبلغ المجمّع للزوجين	- من 12000 إلى 18000 دج	0	
	- من 18001 إلى 24000 دج	10	

	– من 24001 إلى 30000 دج	20	
	– أكثر من 30000	30	
عدد الأولاد تحت الكفالة	– من 0 إلى 2	15	
	– من 3 إلى 4	10	
	– من 5 فما فوق	0	
الصنف المهني الاجتماعي	– عون التنفيذ	0	
	– عون التحكم	5	
	– إطار أو مهنة حرة	15	
	– مهن أخرى: تاجر، حرفي، فلاح	10	
قطاع النشاط	– بنك، تأمين	15	
	– المحروقات	15	
	– المهن الحرة	15	
	– نقل جوي و بحري	10	
	– قطاعات أخرى	5	
	– العمل اليومي في قطاع البناء والمقاولات	0	
الاستقرار في العمل	– أقل من 3 سنوات	0	
	– من 3 إلى 4 سنوات	5	
	– أكثر من 4 سنوات	10	
مجموع النقاط التي تحصل عليها العميل:			

المصدر: وثائق بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (بدون تاريخ).

وحسب النظام المعمول به في بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط، فإن البنك يصنف العملاء إلى ثلاثة مستويات كمايلي:

– المستوى الأول: مجموع النقاط أكبر من 35 نقطة، وهو ما يعني أن الملف جيد ولا يحتمل أن يكون هناك عجز عن السداد من طرف العميل.

– المستوى الثاني: مجموع النقاط يتراوح بين 25 و 35 نقطة، يعني أن قرار منح القرض يجب أن يكون محل تفكير جدي، وأن لجنة القروض للوكالة (فرع البنك) يجب أن تكون حذرة تجاه هذا العميل.

– المستوى الثالث: مجموع النقاط أقل من 25 نقطة، يدل هذا على أن هناك احتمال قوي للعجز عن السداد، وهو ما يعني في هذه الحالة الامتناع عن منح القرض.

مثـــال:

تقدم الزبون (س) إلى بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بطلب قرض لتمويل شراء جهاز كمبيوتر قيمته: 59000.00دج، وكانت حالته الاجتماعية متزوجاً بدون أطفال، ووظيفته عامل بسيط، ومبلغ أجرته: 24306.86 دج.

وبما أن الزبون يدفع كمساهمة شخصية 30 % من قيمة السلعة المطلوب شراؤها، فإن مبلغ هذه المساهمة إذن = 59000.00 دج × 30 % = 17700.00.

وبالتالي فإن مبلغ القرض المطلوب منحه من البنك = 59000.00 دج – 17700.00 دج = 41300.00 دج.

يُحسب مجموع النقاط للعميل كمايلي:

– مبلغ القرض = 41300.00 دج يأخذ عليه 5 نقاط.

– مبلغ الأجر = 24306.86 دج يأخذ عليه 20 نقطة.

– عدد الأطفال: ليس له أطفال، يأخذ عليه 15 نقطة.

– الصنف المهني: عامل بسيط (عون التنفيذ)، يأخذ عليه 0 نقطة.

- قطاع النشاط: قطاع الخدمات، يأخذ عليه 5 نقاط.

- درجة الاستقرار في العمل: أقل من 3 سنوات، يأخذ عليه 0 نقطة.

المجموع الذي يتحصل عليه هذا العامل = 45 نقطة.

بما أن المجموع يساوي 45 نقطة فهذا يعني أن الملف جيد، وليس هناك خطر التعثر أو عدم السداد.

4- الميزانيات النقدية التقديرية:

حيث يتم استخدام هذه الميزانيات لتحقيق مجموعة من الأهداف أهمها:

- التخطيط للاقتراض من حيث المصدر والقيمة والزمن.
- التخطيط للسداد من حيث المصدر والقيمة والزمن.
- الاستخدام الفعال للنقدية داخل المشروع، من حيث التوظيف الفعال للأرصدة النقدية وفي التوقيت المناسب، أو مواجهة العجز في السيولة النقدية عندما يحدث بتغطيته من أفضل المصادر وأقلها تكلفة.

ثالثاً- الدراسة المالية للمشروع:

بعد الدراسة المالية للمؤسسة ومحيطها الاقتصادي يقوم البنك بدراسة وتقييم المشروع المراد تمويله من طرف المؤسسة، وذلك باستخدام ما يسمى بطرق دراسة الجدوى أو تقييم الاستثمارات، كل طريقة تحاول أن تقيِّم المشروع من زاوية معينة، وذلك بغية الوصول إلى نتائج صحيحة، وبالتالي اتخاذ القرار الصحيح بشأن تمويل هذا المشروع أو عدمه، وهناك عدة طرق مستعملة في هذا المجال، يتم تقسيمها حسب استعمالها إلى:

1- الطرق المستعملة في حالة بيئة التأكد:

وأهم هذه الطرق هي:

1-1- طريقة فترة استرداد رأس المال:

وهي من أبسط الطرق وأقدمها في تقييم الاستثمارات، وهي تحسب المدة التي يستغرقها الاستثمار من أجل استرداد قيمته أو تغطية تكلفته الأولية بواسطة الإيرادات الصافية أو الأرباح التي يحققها هذا المشروع، بحيث يتم اختيار المشروع الذي يتم فيه استرجاع تكلفة الاستثمار في أقل فترة مقارنة بالمشاريع الأخرى.

مثال:

تريد المؤسسة أن تشتري آلات ومعدات فعُرض عليها نوعان من التجهيزات: أ بتكلفة 50000 دج و ب بتكلفة 65000 دج، وبعد الدراسة التقنية للنوعين تبيّن أن الإيرادات السنوية الصافية المتوقعة لهما هي كما يلي:

	س1	س2	س3	س4	س5	س6
الاستثمار أ	3000	8500	6000	7000	7000	19500
الاستثمار ب	10000	18000	25000	12000	16000	16000

نلاحظ أن الاستثمار "أ" لا يغطي تكلفته إلا مع نهاية السنة السادسة أي مع نهاية عمره الإنتاجي وتكون نتيجته 1000 دج في النهاية، بينما الاستثمار "ب" يغطي تكلفته في نهاية السنة الرابعة ثم بعدها يحقق أرباحاً بمقدار 32000 دج لذا فهو الأحسن.

إذا كانت التدفقات أو الإيرادات السنوية الصافية متساوية نطبق العلاقة الآتية:

$$\text{* مدة الاسترجاع للمشروع أو الاستثمار} = \frac{\text{تكلفة الاستثمار}}{\text{التدفق النقدي السنوي}}$$

مثلاً: إذا أخذنا نفس المثال السابق، وكان التدفق السنوي للاستثمار "أ" 3000 دج، وللاستثمار "ب" 10000 دج، نحسب مدة الاسترجاع كمايلي:

أ: 3000/50000 = 16.66 سنة.

ب: 10000/65000 = 6.5 سنة.

إذن المشروع "ب" تُسترجع تكلفته خلال مدة أقصر وبالتالي هو الأحسن.

1-2- طريقة معدل العائد المتوسط T.M.R:

تعتمد هذه الطريقة على نسبة متوسط الأرباح أو الإيرادات الصافية إلى تكلفة الاستثمار الأصلية كنسبة مئوية، وذلك بعد حساب متوسط الإيراد السنوي بقسمة مجموع الإيرادات السنوية الصافية على عدد سنوات عمر المشروع.

أي:

$$\text{* معدل العائد المتوسط} = \frac{\text{متوسط الإيراد السنوي الصافي}}{\text{تكلفة الاستثمار}} \times 100$$

$$\text{* متوسط الإيراد السنوي الصافي} = \frac{\text{مجموع الإيرادات السنوية الصافية}}{\text{عدد سنوات عمر المشروع}}$$

تتم مقارنة هذا المعدل بمعدل مردودية أدنى لا يمكن النزول عنه ويُحدَّد من طرف المسير، أو تتم مقارنة هذا المعدل مع معدل الفائدة السائد في السوق،

بحيث إذا كان أعلى من هذا الأخير يُقبل المشروع مبدئياً، ثم يتم اختيار أحسن مشروع يحقق أعلى معدل للعائد المتوسط.

مثال:

إذا أخذنا المثال السابق، نحسب معدل العائد المتوسط لكلا المشروعين كما يلي:

الاستثمار أ:

متوسط الإيراد السنوي الصافي= $\frac{51000}{6} = 8500$

معدل العائد المتوسط= $\frac{8500}{50000} = 0.17$ أي 17 %

الاستثمار ب:

متوسط الإيراد السنوي الصافي= $\frac{97000}{6} \times 16166.66$

معدل العائد المتوسط= $\frac{16166.66}{65000} = 0.248 \approx 25$ %

إذن الاستثمار ب يحقق معدل أعلى فيتم قبوله.

1-3- طريقة معدل العائد الداخلي T.R.I:

وهي من الطرق الحديثة في تقييم المشروعات لأنها تأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود خلال فترة حياة المشروع وفي نقطة بدايته، أي تعتمد على مفهوم القيمة الحالية أو مفهوم الاستحداث أو التحيين Actualisation.

ومعدل العائد الداخلي هو المعدل الذي يساوي ما بين مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية الصافية خلال سنوات عمر المشروع والتكلفة الأولية

للاستثمار، وهو يعني أيضاً ذلك المعدل الذي يحقق تسديد الرأسمال الأصلي المنفق في الاستثمار بعد تسديد كل عناصر التكاليف المرافقة لتشغيله، وهو يعني كذلك أن المستثمر أمواله في العملية بهذا المعدل قد حقق نتيجة صافية بقيمة حالية معدومة. ويحسب هذا المعدل بالطريقة التالية:

إذا افترضنا أن تكلفة الاستثمار هي: "ل" والتدفقات السنوية الصافية خلال عمر المشروع هي: $ق_1$، $ق_2$،...... $ق_ن$ ومدة حياة المشروع "ن" و "ر" معدل العائد الداخلي فإن:

$$ل = \frac{ق_1}{(1+ر)^1} + \frac{ق_2}{(1+ر)^2} + ----------- + \frac{ق_ن}{(1+ر)^ن}$$

و "ر" هو معدل العائد الذي يحقق المساواة بين الطرفين

إذا كانت التدفقات النقدية غير متساوية يصبح من الصعب حساب "ر" من العلاقة السابقة، وتتم الاستعانة عادة بجهاز الكمبيوتر.

مثـــال:

إذا كانت التكلفة الأولية لمشروع هي 15000 وعمره الإنتاجي 5 سنوات ويحقق تدفقات نقدية صافية هي: 2500، 3000، 4500، 5000، 6500 على الترتيب، نحسب معدل العائد الداخلي بالعلاقة:

$$15000 = \frac{2500}{(1+ر)^1} + \frac{3000}{(1+ر)^2} + \frac{4500}{(1+ر)^3} + \frac{5000}{(1+ر)^4} + \frac{6500}{(1+ر)^5}$$

بعد حل هذه المعادلة نجد أن معدل العائد الداخلي "ر" الذي يحقق المساواة بين الطرفين يساوي تقريبا: 11.29%.

تتم مقارنة المعدل مع معدل الفائدة السائد في السوق، فإذا كان الأول يقل عن الثاني يُرفض المشروع، أما إذا كان العكس يقبل مبدئياً ثم يؤخذ المعدل الأعلى من بين المشاريع المدروسة.

إذا كانت التدفقات النقدية متساوية تكون العملية أسهل حيث نطبق العلاقة:

$$\frac{ل}{ق} = \frac{1 - (1+ر)^{-ن}}{ر}$$

حيث: "ق" هي التدفق النقدي السنوي الصافي، وبعد أن نحسب الطرف الأيمن للعلاقة نستعين بالجدول المالي رقم: 04.

نفس المثال السابق إذا كان التدفق السنوي الصافي = 4500 نطبق:

$$\frac{15000}{4500} = \frac{1 - (1+ر)^{-5}}{ر} = 3.333$$

بالاستعانة بالجدول المالي رقم: 4 نجد أن معدل العائد الداخلي ر= 15.25% تقريباً، وبالضبط = 15.28 %.

1-4- طريقة صافي القيمة الحالية V.A.N:

وهي أيضاً من الطرق الحديثة والموضوعية مثل طريقة T.R.I لأنها تعتمد على مفهوم الاستحداث، وصافي القيمة الحالية هو الفرق بين مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية الصافية خلال عمر الاستثمار والتكلفة الأولية لهذا الاستثمار، والقيم الحالية للتدفقات يتم استحداثها بمعدل الخصم أو الفائدة السائد في السوق، وعندما يكون صافي القيمة الحالية للمشروع موجباً لا سالباً

يتم قبوله مبدئياً، ثم تتم مقارنته مع بقية المشاريع ليُختار بعدها ذلك الذي يحقق أكبر صافي قيمة حالية.

ويُحسب صافي القيمة الحالية بالعلاقة الآتية:

$$V.A.N = \frac{ق_1}{(1+ر)^1} + \frac{ق_2}{(1+ر)^2} + \cdots + \frac{ق_ن}{(1+ر)^ن} - ل$$

مثـــــال:

إذا أخذنا المثال السابق ومع افتراض أن معدل الفائدة = 11 % نجد:

$$VAN = \frac{2500}{1.11} + \frac{3000}{(1.11)^2} + \frac{4500}{(1.11)^3} + \frac{5000}{(1.11)^4} + \frac{6500}{(1.11)^5} - 15000$$

$$= 2252.25 + 2434.86 + 3290.36 + 3293.65 + 3857.43 - 15000$$

$$= 15128.55 - 15000$$

$$VAN = 128.55$$

بما أن القيمة موجبة فيمكن قبول المشروع.

أما إذا كانت الأقساط متساوية فنستعمل العلاقة السابقة بهذا الشكل:

$$VAN = ق \times \frac{1-(1+ر)^{-ن}}{ر} - ل$$

$$= 4500 \times 3.695897 - 15000$$

$$VAN = 1631.53$$

القيمة موجبة إذن يمكن للبنك أن يموّل المشروع.

ملاحظة: في جميع الأمثلة السابقة افترضنا أن السنة "ن" هي العمر الإنتاجي للمشروع، أي أن قيمة الاستثمار في نهاية المدة معدومة، أما إذا بقيت للاستثمار قيمة في نهاية المدة فإنه يتم استحداثها مع التدفقات.

1-5- طريقة مؤشر الربحية IP:

بهدف تجنب التأثيرات السلبية لمؤشر صافي القيمة الحالية، يتم استخدام مؤشر الربحية لتحديد أثر الحجم على القيمة الحالية الصافية، ويُحسب بنسبة مجموع التدفقات النقدية التي تم استحداثها إلى تكلفة الاستثمار، وذلك وفق العلاقة التالية:

$$IP = (1/\text{ل}) \left(\frac{\text{ق}_1}{1+\text{ر}} + \frac{\text{ق}_2}{(1+\text{ر})^2} + \cdots + \frac{\text{ق}_\text{ن}}{(1+\text{ر})^\text{ن}} \right)$$

يمكن حساب مؤشر الربحية بدلالة علاقة صافي القيمة الحالية كما يلي:

لدينا علاقة حساب صافي القيمة الحالية:

$$V.A.N = \frac{\text{ق}_1}{(1+\text{ر})^1} + \frac{\text{ق}_2}{(1+\text{ر})^2} + \cdots + \frac{\text{ق}_\text{ن}}{(1+\text{ر})^\text{ن}} - \text{ل}$$

ومنه فإن:

$$V.A.N + \text{ل} = \frac{\text{ق}_1}{(1+\text{ر})^1} + \frac{\text{ق}_2}{(1+\text{ر})^2} + \cdots + \frac{\text{ق}_\text{ن}}{(1+\text{ر})^\text{ن}}$$

بقسمة الطرفين على قيمة الاستثمار "ل" نجد العلاقة التالية:

$$1 + (\text{ل}/VAN) = IP$$

إذاكان مؤشر الربحية يساوي مثلاً 1.134، فهذا يعني أن كل وحدة نقدية مستثمرة في هذا المشروع تدر عائداً قدره 0.134 من تلك الوحدة، وبالتالي يعتبر المشروع مقبول اقتصادياً.

ولذلك يجب أن نميز بين ثلاث حالات لهذه النتيجة:

- إذا كان مؤشر الربحية أكبر من الواحد يعتبر المشروع مقبولاً.
- إذا كان مؤشر الربحية أقل أو يساوي الواحد يُرفض المشروع.
- إذا كان لدينا أكثر من مشروع وكل مؤشرات ربحيتها أكبر من الواحد، يُختار المشروع ذو مؤشر الربحية الأكبر.

1-6- طريقة مؤشر أجل استرجاع رأس المال المستثمر:

إذ افترضنا أن أجل استرجاع رأس المال المستثمر هو "ن"، فهو إذن الزمن الذي يكون فيه مجموع التدفقات النقدية التي تم تحيينها والمتراكمة يساوي أو يغطي رأس المال المستثمر، ويمكن التعبير عنه بعتبة مردودية المشروع أو نقطته الميتة، أي النقطة التي لم يحقق فيها المشروع لا ربحاً ولا خسارة، وبعبارة أخرى هو الزمن الذي تمكن فيه المشروع من تغطية تكاليفه الأولية ويبدأ بعده في تحقيق الفوائض المالية.

يمكن حساب هذا الزمن بالعلاقة التالية:

$$\text{ل} = \frac{\text{ق}_1}{(1+\text{ر})^1} + \frac{\text{ق}_2}{(1+\text{ر})^2} + \cdots + \frac{\text{ق}_\text{ن}}{(1+\text{ر})^\text{ن}}$$

ويُلاحَظ هنا أنها مشابهة للعلاقة التي نحسب بها معدل العائد الداخلي، مع افتراض بقاء نفس الرموز في العلاقة، ماعدا "ن" فهي تدل هنا على أجل

استرجاع رأس المال المستثمر وليس على مدة حياة المشروع، فالأجـــل الثـــاني يكون عادة أكبر من الأول، وقد ينطبق عليه أو يساويه.

مثـــــال:

إستثمرنا مبلغ 1000 دج في مشروع مدة حياته 6 سنوات، بمعدل عائـــد سنوي 10 %، وكانت التدفقات النقدية كمايلي:

ق1= 300، ق2= 480، ق3= 520، ق4= 450، ق5= 250، ق6= 200.

نحسب أجل استرجاع رأس المال المستثمر بعد تحيين التدفقات الســـابقة، وحساب مجموعها المتراكم من خلال الجدول التـــالي (حيـــث: "ق" التـــدفق السنوي، "ر" معدل العائد، "ع" السنة، "ن" أجـــل اســـترجاع رأس المـــال المستثمر):

السنوات	1	2	3	4	5	6
التدفق النقدي	300	480	520	450	250	200
التدفق النقدي بعد تحيينه بالعلاقة: ق× $(1+ر)^{-ع}$	272.727	396.694	390.683	.	.	.
التدفق النقدي المحيّن والمتراكم	272.727	669.421	1060.104	.	.	.

يُلاحظ من هذا الجدول أن المشروع يغطي تكلفته بين السنة الثانية والثالثة، وإذا أردنا أن نحسب المدة بدقة نستعمل العلاقة:

ن = 2 سنة + (1000 − 669.421)/390.683 × 12 شهر

ن = 2 سنة + 10.154 شهر

أي أن المدة ن = 2 سنة + 10 شهور + 4.6 يوم.

هذه الطرق المشار إليها سابقاً لازالت مطبقة على نطاق واسع سواء في البنوك الجزائرية أو العربية، وهي تُستعمل في حالة التأكد أو شبه التأكد التام التي تصاحب قرار منح الائتمان (رغم صعوبة ذلك من الناحية العملية)، وهذا بالرغم من أن كل طريقة أو معيار يشوبه بعض أوجه النقص والانتقادات في التطبيق، مع يتميز به من خصائص إيجابية.

2- الطرق المستعملة في حالة بيئة عدم التأكد:

أما في حالة عدم التأكد، ويكون ذلك عادة عند منح الائتمان لآجال تمتد إلى خمس أو عشر سنوات، وبالتالي عدم إمكانية التنبؤ ببعض المتغيرات الحاكمة للعملية وصعوبة التحكم فيها، ولمواجهة بعض تلك المتغيرات والمخاطر الناجمة عنها فإنه يتم استخدام بعض أساليب التحليل خاصة منها ذات الطبيعة الرياضية والإحصائية.

هذه الطرق الإحصائية والرياضية تتيح لصانع القرار الائتماني القدرة على تصور سيناريوهات مختلفة للمتغيرات المحتملة مستقبلاً، وتأثير ذلك على قراره من حيث القبول أو الرفض. لأنها تمكنه من طرح بدائل مختلفة والمفاضلة بينها وترتيبها، ومن ثمّ التوصل إلى أفضل هذه البدائل آخذاً بعين الاعتبار التكلفة والربحية المتوقعة لكل بديل، المخاطر المصاحبة له، تكلفة الفرصة البديلة... إلخ. ومن أمثلة هذه الطرق والأساليب:

2-1- معيار لابلاس:

وهو المعيار الذي يعتمد على حساب الأمل الرياضي للقيمة الحالية الصافية، ولتطبيق ذلك نأخذ المثال الآتي:

مثال:

إذا اعتبرنا أن لدينا ثلاثة مشاريع: ل1، ل2، ل3، شكلت القيمة الحالية الصافية لها تبعاً للأحداث: ق1، ق2، ق3 حسب الجدول الآتي:

ل / ق	ق1	ق2	ق3
ل1	500	0	800 -
ل2	1400	700 -	0
ل3	130 -	800	200

نحسب الأمل الرياضي للقيمة الحالية الصافية للمشاريع الثلاثة كمايلي:

- ل1: أ(ق.ح.ص) = (500×1÷3) + (0×1÷3) + (−800×1÷3) = − 100
- ل2: أ(ق.ح.ص) = (1400×1÷3) + (−700×1÷3) + (0×1÷3) = 233.33
- ل3: أ(ق.ح.ص) = (−130×1÷3) + (800×1÷3) + (200×1÷3) = 290

.بما أن الأمل الرياضي (مردودية المشروع) هو الأكبر بالنسبة للمشروع ل3 فإن الاختيار يقع عليه.

2-2- معيار أكبر القيم الحالية الصغرى:

هو معيار ينشد الأمان بالدرجة الأولى، لذلك فهو يتوخى الحذر ويتميز بالتشاؤم، وتطبيقه على المثال السابق يكون كمايلي:

- ل1: أقل قيمة حالية صافية = − 800
- ل2: أقل قيمة حالية صافية = − 700
- ل3: أقل قيمة حالية صافية = − 130

حسب هذا المعيار نختار أكبر قيمة حالية صغرى، وهي الخاصة بالمشروع ل3.

2-3- معيار أكبر القيم الحالية الكبرى:

هو معيار ينشد الربحية بالدرجة الأولى وبالتالي تحمل المخاطر الأعلى، ويتميز بالتفاؤل، وتطبيقه على المثال السابق يكون كمايلي:

- ل1: أكبر قيمة حالية صافية = 500
- ل2: أكبر قيمة حالية صافية = 1400
- ل3: أكبر قيمة حالية صافية = 800

حسب هذا المعيار نختار أكبر قيمة حالية كبرى، وهي خاصة بالمشروع ل2.

2-4- معيار أقل القيم الحالية الكبرى:

هذا المعيار يأخذ بعين الاعتبار الفرصة الضائعة بالنسبة للبدائل المتاحة، ولكي نفهم تطبيق هذه الطريقة، ننجز مصفوفة بهذا المبدأ، بحيث نأخذ أكبر قيمة حالية صافية في كل عمود ثم نطرح منها القيم الأخرى الباقية، فيكون لدينا الجدول التالي:

ل / ق	ق1	ق2	ق3
ل1	900	800	1000
ل2	0	1500	200
ل3	1530	0	0

الاختيار حسب هذه الطريقة يكون بأخذ أكبر قيمة للفرصة الضائعة في كل سطر، ثم اختيار أقل هذه القيم كما يلي:

- ل1: أكبر قيمة حالية للفرص الضائعة = 1000
- ل2: أكبر قيمة حالية للفرص الضائعة = 1500
- ل3: أكبر قيمة حالية للفرص الضائعة = 1530

إذن نختار أقل قيمة حالية كبرى للفرص الضائعة، وهي خاصة بالمشروع ل1.

أما في حالة عدم التأكد النسبي، فيتم استخدام معايير أخرى تعتمد أيضاً على الطرق الرياضية والإحصائية، مثل:

- القيمة النقدية المتوقعة.
- الانحراف المعياري.
- التوزيعات الاحتمالية.
- تحليل الانحدار والارتباط.
- تحليل الحساسية... إلخ.

رابعاً- ضمانات القروض:

يترتب على منح البنك للقروض مخاطر متعددة ينبغي على البنك دراستها واتباع طرق معينة لمواجهتها، وأهم هذه المخاطر ما يتعلق منها بعدم التسديد، سواء كان ذلك بمماطلة من العميل وعدم رغبة منه في التسديد، أو لأسباب خارجة عن نطاقه.

ولسنا هنا بصدد الحديث عن إدارة هذه المخاطر المتعددة إذ أن ذلك يمكن تناوله ضمن ما يُعرف بالتسيير البنكي أو إدارة البنوك، وإنما سنتناول هنا بشيء من التفصيل بعض أهم آليات مواجهة خطر عدم التسديد، ونقصد هنا الضمانات إذا كان الأمر يعود إلى العميل، أو التأمين على القرض إذا كان الأمر خارجاً عن نطاق العميل.

1- الضمانات: وهي ما يقبضه البنك من العميل كضمان يستوفي منه حقه في حالة ما إذا لم يوف هذا الأخير بالتزاماته المتمثلة في سداد القرض، وتكون على أنواع:

1-1- الضمان الشخصي: يُعرّف الضمان الشخصي عادة بأنه التزام شخص أو أكثر بالوفاء بالتزامات المدين تجاه الدائن (البنك)، أي أنه تعهّد يقوم به طرف ثالث غير المدين والدائن، قد يكون هذا الطرف شخصاً أو مجموعة أشخاص، طبيعياً كان أم معنوياً، بأن يقوم بأداء التزامات المدين تجاه الدائن في حالة عجز

الأول عن الوفاء بدينه في تاريخ الاستحقاق، والضمان الشخصي يرتبط بالصفة الشخصية للضامن كالسمعة الحسنة والملاءة في التسديد.

إلا أننا نرى أن الضمان الشخصي يبدأ أو يتعلق بشخصية العميل أولاً وسمعته ومركزه المالي (إذا كان البنك على معرفة جيدة به)، أو على شخص آخر يضمن المدين في حالة عدم السداد وهو ما يُعرف بالكفالة، وقد لا يقتنع البنك بضمان هذا الكفيل فيطالبه بالتوقيع على ورقة تجارية وهو ما يسمى بالضمان الاحتياطي.

1-2- الضمان الحقيقي: حيث تُقدَّم أشياء عينية كرهن وليس على سبيل تحويل ملكيتها للبنك، وتكون إما:

أ- رهن حيازي: كالآلات والمعدات والأثاث والبضائع.

ب- رهن عقاري: ويتمثل في قطعة أرض أو مبنى، ويجب أن يكون العقار صالحاً للتعامل به وقابلاً للبيع في المزاد العلني، وتكون قيمته أكبر عادة من قيمة القرض.

1-3- ضمانات أخرى: مثل تحرير كمبيالات من طرف العميل الدائن لصالح البنك، أو يرهن له أوراق مالية قابلة للتداول في البورصة، وتتمتع الأوراق المالية الحكومية بقيمة اقتراضية أكبر عادة، وقد يشترط البنك ضمانات أخرى كعدم هبوط ودائع العميل عن مستوى معين، أو عدم حصول المؤسسة أو العميل على قروض أخرى إلا بموافقة البنك...إلى غير ذلك من الضمانات.

2- التأمين على القرض: حيث يقوم البنك بتأمين القرض لدى مؤسسة التأمين ضد خطر عدم التسديد، وهذا في حالة ما إذا كان ذلك لأسباب خارجة عن نطاق العميل، وأهمها وفاة هذا الأخير أو توقفه عن العمل اضطرارياً بسبب حلّ الشركة التي يعمل أو إفلاسها أو خوصصتها... إلخ. إذ يقوم البنك بدفع قسط التأمين إلى شركة التأمين، مقابل التزام هذه الأخيرة بدفع ما بقي من أقساط

القرض مع فوائدها إلى البنك في حالة توقف العميل عن السداد للأسباب المذكورة، وغالباً ما يحمّل البنك هذا القسط على العميل مع مصاريف القرض.

خامساً- متابعة القرض:

يجب أن يكون للبنك نظام صارم لمتابعة القروض، وذلك ضماناً لسدادها في مواعيدها المستحقة كأقساط وكفوائد، وأيضاً حتى يمكن اكتشاف مخاطر عدم السداد، سواء ما وقع منها بالفعل أو ما يُحتمل وقوعه، حتى تُتخذ الإجراءات اللازمة لتجنبه أو على الأقل التقليل منها.

وفي هذا الصدد يتم تخصيص مصلحة لمتابعة القروض تكون مزودة بالمتطلبات البشرية اللازمة، وفي ظل تطور وسائل العمل حالياً فإن العملية تتم متابعتها بأجهزة الحاسوب، والتي تكون مزودة ببرامج تحتوي على كل المعلومات المتعلقة بالقرض من قيمته وأقساطه وفوائده وتواريخ استحقاق تلك الأقساط، والضمانات المقبوضة مقابل ذلك القرض من حيث نوعيتها وقيمتها، والمعلومات المتعلقة بالعميل إلى غير ذلك.

ويدخل ضمن متابعة القرض إلمام الموظف المختص بوضع جدول لاستهلاك القرض، وهو تنظيم لطريقة سداده سواء كان قصيراً أو متوسط أو طويل الأجل، وبصيغة تناسب ظروف كل من البنك والمقترض، حيث تُراعى ظروف هذا الأخير وأوضاعه المادية، وفي نفس الوقت تفيد البنك ولا تضر بمصلحته. وجدول استهلاك القرض يُوضع كما يلي:

مثـــال:

تقدم الزبون (ع) إلى بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط بطلب قرض لتمويل شراء سلعة استهلاكية عبارة عن آلة كهرومنزلية، وكانت المعلومات المتعلقة بالزبون والقرض كما يلي:

- سعر السلعة 150000.00دج

- معدل الفائدة المطبق من البنك 7.25 %
- نسبة مساهمة الزبون في التمويل 30 %
- معدل القدرة على السداد 30 % من أجرة الزبون.
- أجرة الزبون = 15000.00دج.
- إذن: القدرة على السداد للزبون = 15000.00 × 30 % = 4500.00 دج.
- قيمة القرض المطلوب من البنك = 150000.00 × 70 % = 105000.00 دج.
- نسبة مساهمة العميل في التمويل = 150000.00 × 30 % = 45000.00 دج.

ولكن البنك يتبع نظاماً معيناً في مبلغ التمويل والمدة حسب الجدول التالي:

مبلغ القرض (دج)	المدة
من 10000.00 إلى 20000.00	12 شهراً
من 20000.01 إلى 30000.00	18 شهراً
من 30000.01 إلى 50000.00	24 شهراً
من 50000.01 إلى 70000.00	30 شهراً
من 70000.01 إلى 100000.00	36 شهراً

المصدر: وثائق بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (بدون تاريخ).

بما أنه لا يمكن للبنك أن يمنح تمويلاً في هذا النوع من القروض يتجاوز 100000.00 دج، إذن يصبح هو مبلغ القرض ولمدة 36 شهراً.

لذلك تصبح مساهمة العميل = 150000.00 − 100000.00 = 50000.00 دج.

- معدل الرسم على القيمة المضافة 17 % من قيمة الفائدة المدفوعة.

- قسط التأمين يحسبه البنك حسب الجدول التالي:

المدة	المعدل %
12 شهراً	2.5
18 شهراً	2.8
24 شهراً	3.5
30 شهراً	4.2
36 شهراً	5

المصدر: وثائق بنك الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط (بدون تاريخ).

إذن قيمة قسط التأمين = 100000.00 × 5 % = 5000.00 دج.

ويتحمله العميل الطالب للقرض مع المصاريف الأخرى.

- القيمة المجدولة تُؤخذ من الجدول المالي رقم 5 والذي تكون علاقة الحساب فيه كما يلي:

$$\frac{ر}{1-(1+ر)^{-ن}}$$

حيث "ر" هو معدل الفائدة، و "ن" هي المدة، مع مراعاة الملاحظات التالية:

ملاحظة (1):

يُشتق جدول آخر من هذا الجدول بحيث يقسم معدل الفائدة السنوي المعمول به في البنك على 12 لكي يصبح معدلاً شهرياً، ثم نضع "ن" في العلاقة

بالشهور التي تُحسب بها القروض الاستهلاكية عادة وليس بالسنوات كما في الجدول المالي.

ملاحظة (2):

يُشتق جدول آخر من الجدول السابق بحيث أن القيمة المجدولة عند ضربها في قيمة القرض لحساب قيمة القسط الشهري يكون هذا القسط متضمناً الأصل (قسط الاهتلاك) + الفائدة + الضريبة على القيمة المحسوبة على الفائدة، وهي ما يعبر عنه بالقيمة المجدولة الشاملة لكل الرسوم TTC.

وحسب معطيات هذا القرض نجد:

- القيمة المجدولة (بدون الأخذ بعين الاعتبار الضريبة على القيمة المضافة) HT = 0.0309916

- القيمة المجدولة TTC = 0.0315583

- القسط الشهري HT = مبلغ القرض × القيمة المجدولة HT

= 100000.00 × 0.0309916 = 3099.16 دج

- القسط الشهري TTC = مبلغ القرض × القيمة المجدولة TTC

= 100000.00 × 0.0315583 = 3155.83 دج

الشهر الأول:

- مبلغ الفائدة (1) مع الرسم = (مبلغ القرض × 7.25 %) / 12 × (1 + TVA)

= (100000.00 × 0.0725) / 12 × 1.17 = 706.87 دج

- الإهتلاك الشهري (1) = القسط الشهري - مبلغ الفائدة (1)

= 3155.83 - 706.87 = 2448.96 دج

- القيمة المتبقية (1) = مبلغ القرض – الإهتلاك الشهري (1)

= 100000.00 – 2448.96= 97551.04 دج

الشهر الثاني:

- مبلغ الفائدة (2) مع الرسم = (القيمـــة المتبقيـــة 1 × 7.25 %) / 12 × (1 + TVA)

= (97551.04 × 0.0725) / 12 × 1.17 = 689.56 دج

- الإهتلاك الشهري (2) = القسط الشهري – مبلغ الفائدة (2)

= 3155.83 – 689.56 = 2466.27 دج

- القيمة المتبقية (2) = القيمة المتبقية (1) – الإهتلاك الشهري (2)

= 97551.04 – 2466.27 = 95084.77

وهكذ... بالنسبة للشهور الباقية.

يصبح جدول استهلاك القرض كمايلي:

المدة أو تاريخ استحقاق الدفعة	القسط الشهري المدفوع	الفائدة الشهرية	الفائدة + الضربية على القيمة المضافة TVA	قسط الاهتلاك الشهري	القيمة المتبقية
الشهر الأول	3155.83	604.16	706.87	2448.96	97551.04
الشهر الثاني	3155.83	589.37	689.56	2466.27	95084.77
.					
.					
الشهر 36					0

ويُلاحظ على هذا الجدول أنه يسهل متابعة القرض من بداية تسـديده إلى الانتهاء من العملية، بحيث يبين التفاصيل المتعلقة بالقرض في كل شهر، إلى أن تصبح القيمة المتبقية في الشهر الأخير = 0.

يدخل ضمن متابعة القرض أيضاً تذكير العميل بالسداد بواسطة خطاب إذا تأخر عن موعد الاستحقاق المتفق عليه سهواً، أما إذا كـان التـأخر بسـبب المماطلة أو عدم الرغبة في السداد، فيتم الاتصال بالعميل لإقناعه بذلك، ثم اتخاذ إجراءات صارمة ضده لإجباره على ذلك إذا اقتضى الأمر.

كما يدخل ضمن متابعة القرض أيضاً مراقبة الرهن المقبوض مقابل هـذا القرض، وذلك بالتأكد من عدم تصرف العميل فيه، أو عدم هبوط شـديد في قيمته، وإذا حدث هذا الأخير فإن البنك يطلب من العميل رهن المزيـد مـن الأصول أو توفير ضمانات أخرى إضافية.

سادساً- متابعة القروض المتعثرة:

إن وجود نظام محكم لمتابعة القروض يخفف كثيراً مـن نسـبة القـروض المتعثرة، هذا إلى جانب الدراسة الوافية والدقيقة لملف القرض في البداية، وقـد يسمح ذلك باكتشاف التعثر في وقت مبكر وبالتالي تفاديه. لكن مع ذلك قـد يجد البنك نفسه أمام قروض متعثرة فعلاً، وقد يكون ذلك بسبب مماطلة العميل كما أشرنا سابقاً، وقد يحدث ذلك أيضاً بسبب عجز العميل وعدم قدرته على السداد، وفي هذه الحالة يتطلب الأمر قدراً من الحكمة والرويـة في معالجتـه، حيث قد يعود ذلك إلى أسباب خارجة عن نطاق البنك والعميل، كـالظروف السياسية غير المستقرة، أو التغير الفجائي للتشريعات والقوانين، أو ندرة المـواد الخام التي يحتاجها العميل في مشروعه أو صناعته... إلخ. وعموماً فـإن نسـبة القروض المتعثرة في محفظة قروض البنك يجب أن تكون مراقبة باسـتمرار، وألا تتجاوز نسبة 5 % من إجمالي القروض في المحفظة كما يلي:

$$\text{نسبة القروض المتعثرة} = \frac{\text{القروض المشكوك فيها أو المتعثرة}}{\text{إجمالي القروض}} < 5\ \%$$

وفي حالة عجز العميل عن السداد فإن البنك يطلب القوائم المالية للعميل أو المؤسسة، وذلك للوقوف على أسباب العسر المالي ومواطن الخلل، وتقديم المشورة لتصحيح الأوضاع، ومنها مثلاً إدخال تعديلات على خطط المؤسسة وطريقة تسييرها وإدارتها أو اقتراح بيع بعض الأصول، أما إذا اتضح أن العجز عن السداد هو بسبب ظروف طارئة تمر بها مؤسسة العميل، فقد يقوم البنك بتأجيل سداد القرض وفوائده إلى تاريخ لاحق أي إعادة جدولة القرض، بل وقد يصل الأمر إلى تقديم قروض جديدة لإنقاذ العميل، وفي بعض الأحيان يتم الاتفاق مع البنك على المشاركة في إدارة المؤسسة، أو حتى إدارتها بشكل كامل حتى يتم سداد القرض.

أما إذا اكتشف البنك من خلال تحليله لوضعية العميل بأن الحالة ميؤوس منها، فإنه يجب عليه اتخاذ الإجراءات اللازمة لاستعادة حقوقه، فإذا كان القرض مضموناً برهن فإن على البنك أن يباشر في إجراءات بيع هذا الضمان ليستوفي حقه، وذلك بعد تحويل ملف العميل إلى محامي البنك ليتابع القضية.

وإذا حدث هناك تدهور سريع في الأوضاع المالية للعميل وخشي البنك على فقدان أمواله، فإنه قد ينتهي الأمر إلى إعلان إفلاس العميل، وعادة ما يكون هذا الإجراء كآخر حل يلجأ إليه البنك.

الفصل الخامس
تقنيات تمويل التجارة الخارجية



الفصل الخامس
تقنيات تمويل التجارة الخارجية

ظهرت أهمية التجارة الخارجية منذ العصور الأولى لظهور الاكتشافات الجغرافية والحركة الاستعمارية والتي تُوجت خاصة باكتشاف العالم الجديد (القارة الأمريكية) مع نهاية القرن الخامس عشر، ثم ازدادت أهميتها مع الثورة الصناعية الأولى التي انطلقت خلال القرن الثامن عشر، والتي تطلبت من الدول التي نشأت فيها تلك الصناعة الخروج لجلب المواد الأولية اللازمة لها، وكذا البحث عن أسواق جديدة لتصريف تلك المنتجات. ونظراً للدور الهام الذي تلعبه التجارة الخارجية للدول والمجتمعات في التنمية الاقتصادية فقد وُجدت عدة صيغ مصرفية لتمويلها، والتي يمكن تصنيفها كما يلي:

أولاً- التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية:

ويتم فيه استعمال عدد من الصيغ التي لا يتجاوز أجل تطبيقها 18 شهراً عادة، وأهمها:

1- صيغ تنظيم ودفع:

1-1- الاعتماد المستندي Le crédit documentaire (crédoc):

هو عقد يلتزم به البنك مباشرة أمام الغير بناءً على طلب العميل الذي يسمى بالآمر، بدفع مبلغ أو قبول كمبيالة مسحوبة عليه من الغير ويسمى بالمستفيد، وذلك بشروط معينة واردة في هذا التعهد ومضمون برهن حيازي على المستندات الممثلة للبضائع المصدَّرة، لأن هذا النوع من الاعتماد يُستعمَل عادة في التجارة الخارجية وخاصة في البيوع البحرية، فيصبح هنا المستورد هو الآمر والمصدِّر هو المستفيد.

وبذلك فإن الاعتماد المستندي يتم تنفيذه عبر المراحل الآتية:

- يتفق المستورد مع المصدِّر الأجنبي على الصفقة بكل تفاصيلها من حيث نوعية البضاعة، الكمية، السعر، فيقومان بإمضاء العقد، ويتفقان على استعمال الاعتماد المستندي كوسيلة لإنجاز الصفقة.

- يتقدم المستورد (الآمر) إلى بنكه بطلب فتح اعتماد مستندي بقيمة الصفقة لصالح المصدِّر (المستفيد)، والاتفاق مع البنك على كل المعلومات المتعلقة بالاعتماد، من حيث: إسم وعنوان المستفيد، نوع الاعتماد، أجل الاستحقاق والمدة اللازمة لتقديم المستندات من أجل الدفع، طريقة الدفع، تاريخ ومدة صلاحية الاعتماد...إلخ.

- يقوم بنك المستورد بإشعار بنك المصدِّر (البنك المراسل في البلد الأجنبي) بفتح الاعتماد مع إعلامه بكل المعلومات المتعلقة به.

- عند استلام هذا الإشعار والمعلومات من طرف بنك المصدِّر يقوم بإبلاغ هذا الأخير بفتح الاعتماد، والذي يقوم بدوره بمراجعة الشروط الواردة فيه ليتأكد من تطابقها مع ما تمّ الاتفاق عليه في العقد التجاري.

- بعد أن يتأكد المصدِّر من كل المعلومات والشروط المتفق عليها في الاعتماد، يقوم بإرسال وشحن البضاعة حسب وسيلة الشحن المتفق عليها، وفي الميعاد المحدد في العقد.

- يقوم المصدِّر بتسليم كل الوثائق والمستندات المتعلقة بالبضاعة المصدَّرة وهي:

أ- مستندات شحن البضاعة في الميعاد المتفق عليه.

ب- وثيقة تأمين تغطي جميع الأخطار المنصوص عليها في الاعتماد.

ج- الفاتورة أو قائمة السلع ولا بد أن تطابق الوارد في الاعتماد مطابقة تامة دون الاختصار أو التعميم.

د- شهادة المنشأ certificat d'origine.

هذا بالإضافة إلى وثائق أخرى قد يطلبها المشتري، أو قد تسنّها قوانين دولة دون أخرى، ومثال ذلك شهادة السلامة الصحية إذا كان الأمر يتعلق بحيوانات أو بمواد غذائية أو كيمياوية.

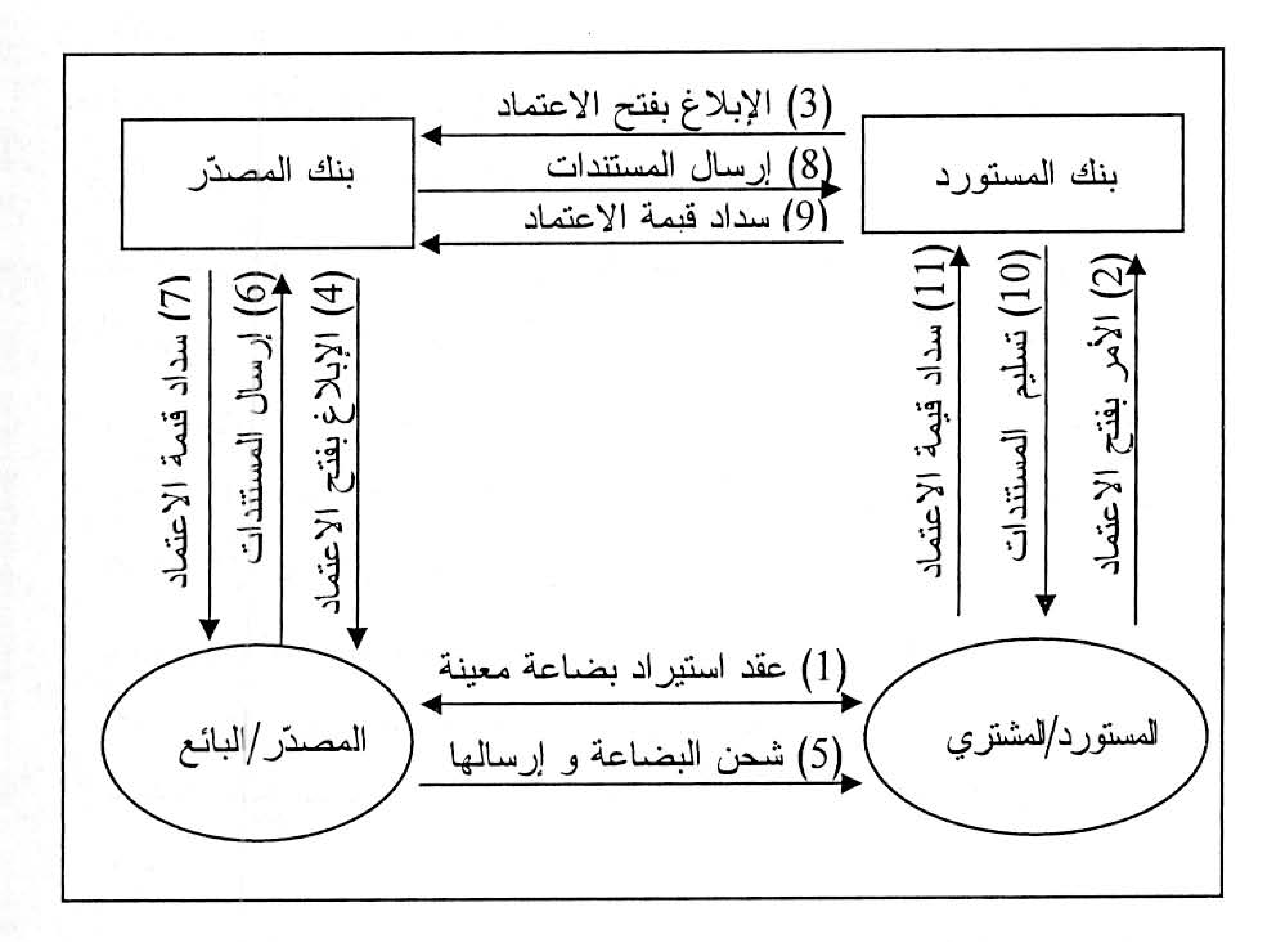
- يقوم بنك المصدِّر بالتحقق من تلك المستندات والوثائق ومن مدى مطابقتها لشروط العقد، وعند التأكد من ذلك يقوم بدفع الثمن إلى المصدِّر.

- يقوم بنك المصدِّر بتحويل تلك المستندات إلى بنك المستورد (فاتح الاعتماد)، هذا الأخير يقوم بفحصها والتأكد منها، وفي حالة تحقق ذلك فإنه يقوم بدفع المبلغ إلى بنك المصدِّر.

- يقوم بنك المستورد بإشعار هذا الأخير بوصول المستندات وتسليمه نسخاً منها، وبعد تأكده من مطابقتها للشروط المتفق عليها مع المصدِّر، يقوم بتسديد مبلغ الصفقة إلى بنكه، أو يعطي أمراً للبنك باقتطاع المبلغ من حسابه.

- أخيراً وبعد استلام المستورد للمستندات يتوجه إلى المكان المتفق عليه للقيام بإجراءات استلام البضاعة والجمركة.

يمكن توضيح خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي بالشكل الآتي:



وتتعلق بالاعتماد المستندي بعض القواعد المعروفة في عرف المصارف منها:

- يلتزم العميل بمجرد إبرام عقد فتح الاعتماد المستندي بأن يدفع للبنك العمولة المتفق عليها، فهي تُستحق لصالح البنك قبل تنفيذ الاعتماد، وعند تمام تنفيذ الاعتماد فإن العميل يلتزم بأن يردّ للبنك قيمة المبلغ الذي قدّمه للغير المستفيد مقابل المستندات التي طلبها.
- إن البنك موكول إليه تسلّم المستندات وليس عليه أن يتعرف على البضاعة الذي هو من شأن المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذه العملية بناءً على طلب المستورد إذا وجد ذلك ضرورياً، أما المصرف فعليه أن يدقق في صحة المستندات المقدمة إليه وتوافقها مع تعليمات الآمر.
- في الاعتماد المستندي يحدث عادة أن لا يتم التسديد إلا بعد وصول المستندات وعند تسليمها إلى المستورد، ولذلك اعتُبر الاعتماد المستندي نوعاً

من الاعتمادات بالإمضاء لأن هذه العملية شبيهة بالتكفل كما أشرنا من قبل، وبسبب حصول تأخير بين تاريخ دفع البنك للثمن وتاريخ التسديد من طرف المشتري أو المستورد تُحسب فائدة على هذا التأخير. وقد يتم الاتفاق أحياناً على أن المشتري يتعهد بالدفع بعد تسلّم المستندات، فيقوم البنك بالتسديد مسبقاً دون أن يتحمّل المشتري أية فائدة، لذلك فإن البنك لا يفتح الاعتماد لشخص إلا بعد الاتفاق على كيفية التسديد.

- يجب أن توضح الفاتورة نوع أو شمولية الثمن، بمعنى إن كان FAS أو FOB أو C & F أو CIF وتفسير ذلك كما يلي:

FAS: (Free Alongside Ship) ومعنى ذلك أن البائع يلتزم فقط بتسليم البضاعة في ميناء الشحن بجانب الباخرة.

FOB: (Free On Board) ومعناها أن الثمن يشمل المصاريف إلى غاية الشحن على ظهر الباخرة في ميناء البلد المصدّر، وبعدها يتحمل المستورد مسؤولية سلامة البضاعة.

C & F: (Cost and Freight) ومعناها أن ثمن السلعة يتضمن الشحن والنقل إلى غاية ميناء التسليم دون مصاريف التأمين.

CIF: (Cost, Insurance, Freight) ومعناها أن الثمن يتضمن مصاريف الشحن والنقل والتأمين إلى غاية ميناء التسليم في بلد المستورد.

توجد عدة أنواع للاعتماد المستندي في التطبيق العملي للبنوك يمكن تقسيمها كما يلي:

أ- من حيث القابلية للإلغاء:

1- قابل للإلغاء Révocable: يلغيه البنك دون مسؤولية تجاه البائع أو المستفيد.

2- غير قابل للإلغاء Irrévocable: يكون فيه البنك ملتزماً التزاماً مباشراً قِبل المستفيد، وهو الصورة العادية.

ب- من حيث التأكيد:

1- إعتماد مؤيَّد أو معزّز Confirmé: حيث لا يكتفي البائع بتعهد بنك المشتري لكي يطمئن فيشترط تعهد بنك ثانٍ كأن يكون عادة بنك بلد البائع.

2- إعتماد غير معزّز Non confirmé: ويُكتفَى فيه بتعهد بنك المشتري.

ج- من حيث القابلية للتحويل:

1- إعتماد قابل للتحويل Transferable: يحوّله المستفيد إلى مستفيد آخر يقبله البنك ويقبل أن يسحب عليه كمبيالة، والأصل أن لا يتم التحويل إلا مرة واحدة إلا إذا نصَّ على غير ذلك.

2- إعتماد غير قابل للتحويل Non transferable: تقتصر الاستفادة منه على العميل الذي حدده العميل الآمر دون غيره.

د- من حيث التجديد:

1- إعتماد ثابت ومحدَّد بمبلغ واحد ولعملية واحدة ولأجَل معين، وهو الحالة العادية.

2- إعتماد دوري أومتجدد Rotatif أو Révolving: ويُستعمَل لشراء كميات كبيرة من السلع وعلى فترات طويلة كأن يُعطى لمدة سنة ويَتجدَّد شهرياً.

وتبرز الأهمية الاقتصادية للاعتماد المستندي في المزايا التي يحققها لكل من المستورد والمصدِّر، والتي يمكن ذكر بعضها فيما يلي:

أ- بالنسبة للمستورد:

إذا افترضنا أنه قام بتحويل قيمة البضاعة إلى المصدِّر فور الاتفاق، ثم انتظر وصول البضاعة فسوف يؤدّي ذلك إلى مشاكل عديدة منها:

- فقدان المستورد لجزء من أمواله لفترة طويلة يستغرقها إعداد وشحن ووصول واستلام البضاعة، في حين يكون المصدِّر قد استفاد من ثمن البضاعة لنفس الفترة.

- قد يرتفع ثمن البضاعة في البلد المصدِّر، وعندئذ قد يتعلّل المصدِّر بشتى الأعذار ليتحلّل من تنفيذ التزامه رغم قبضه الثمن.

- قد ترد البضاعة -بعد انتظار طويل- مخالفة للمواصفات المطلوبة، فيضطر المستورد إلى مقاضاة المصدِّر في بلد المصدِّر بكل ما يترتب عن ذلك من جهل بالقوانين الأجنبية، وبالتالي خسران المال والزمن معًا.

ب- بالنسبة للمصدِّر:

إذا افترضنا أنه قام بشحن البضاعة أولاً ثم انتظر وصول الثمن، فسوف يترتب على ذلك مشاكل أيضاً منها:

- تجميد جزءٍ من أمواله (البضاعة) من وقت شحن البضاعة إلى حين استلام ثمنها.

- قد ينخفض سعر البضاعة في بلد المستورد قبل وصولها، فيجد المستورد نفسه في وضع لا يحقق له الربح المنتظر من هذه الصفقة، فيحاول أن يتحلّل من التزامه بشتى الأعذار، مما يضطر المصدِّر إلى بيع البضاعة بذلك الثمن المنخفض، أو يلجأ إلى مقاضاة المستورد في بلده، أو يقوم بإعادة شحن البضاعة إلى بلده (بلد المصدِّر)، وفي ذلك خسارة له في كل الأحوال.

هذا بالإضافة إلى مشاكل أخرى قد تحدث بين المستورد والمصدِّر منها مثلاً تلك المتعلقة بتغيير أسعار الصرف بين البلدين فيكون ذلك في صالح أحدهما، ويضرّ بالآخر.

ويُلاحَظ في الاعتماد المستندي أنه يتفادى الوقوع في هذه المشاكل بين الطرفين، لأنه يضمن حسن سير العملية لهما بكل ما تتطلبه من ضمانات

وكذلك من السرعة المطلوبة؛ لأن البنك (فاتح الاعتماد) يتعهد بدفع ثمن البضاعة للبائع الأجنبي إذا قام هذا الأخير فعلاً بشحن البضاعة وإرسالها، مقابل أن يستلم ثمنها في بلده من بنك هناك يُعتبَر مراسلاً للبنك الأول الذي تعهّد بالدفع، ويثبت ذلك بدفع المستندات إلى البنك المراسل الذي يرسلها إلى البنك الأول، وهذا الأخير يقوم بتحصيل الثمن من المشتري مقابل تسليمه هذه المستندات.

ونظرا لهذه الأهمية التي يمثلها الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية للدول، فقد سعت غرفة التجارة الدولية مبكرًا إلى وضع قواعد اتفاقية موحّدة تنظّم كيفية التعامل بالاعتماد المستندي، وقد كان ذلك للمرة الأولى في مؤتمر فيينا سنة 1933م، ثم كان تعديل هذا النص في سنة 1953م، ثم سنة 1962م، ثم سنة 1974م وبدأ تطبيقه في أكتوبر 1975م، ثم سنة 1983م على أن يُعمل به في أول أكتوبر 1984م، ثم في سنة 1993م على أن يُعمل بها من أول يناير 1994م، وأخيراً تعديل سنة 2007، هذا في الجانب القانوني أما التطبيقات فقد تطورت كثيراً بحيث أصبح لدينا حالياً ما يُسمى بالاعتماد المستندي الإلكتروني.

1-2- التحصيل المستندي Encaissement documentaire:

ويسمى أيضاً remise documentaire (remdoc)، وهو العملية التي يقوم خلالها المصدّر بعد شحن البضاعة وإرسالها، بإرسال الوثائق المتفق عليها مع المستورد مرفقة بورقة تجارية (كمبيالة) أو بدونها، إلى بنكه (بنك البائع)، ليقوم هذا الأخير بإرسالها إلى بنك المستورد، ليسلّمها لهذا الأخير مقابل القبول أو الدفع للكمبيالة أو تحصيل الثمن.

وبهذا فإن الوفاء في التحصيل المستندي يتم وفق صيغتين:

أ- تسليم المستندات مقابل الدفع: في هذه الحالة لا يمكن للمستورد أن يستلم المستندات إلا بعد التسديد الفوري نقداً لثمن البضاعة.

ب- تسليم المستندات مقابل القبول: وفي هذه الحالة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات، ولكن لا يتم ذلك إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وذلك عندما يرغب المستورد في الاستفادة من مهلة للتسديد.

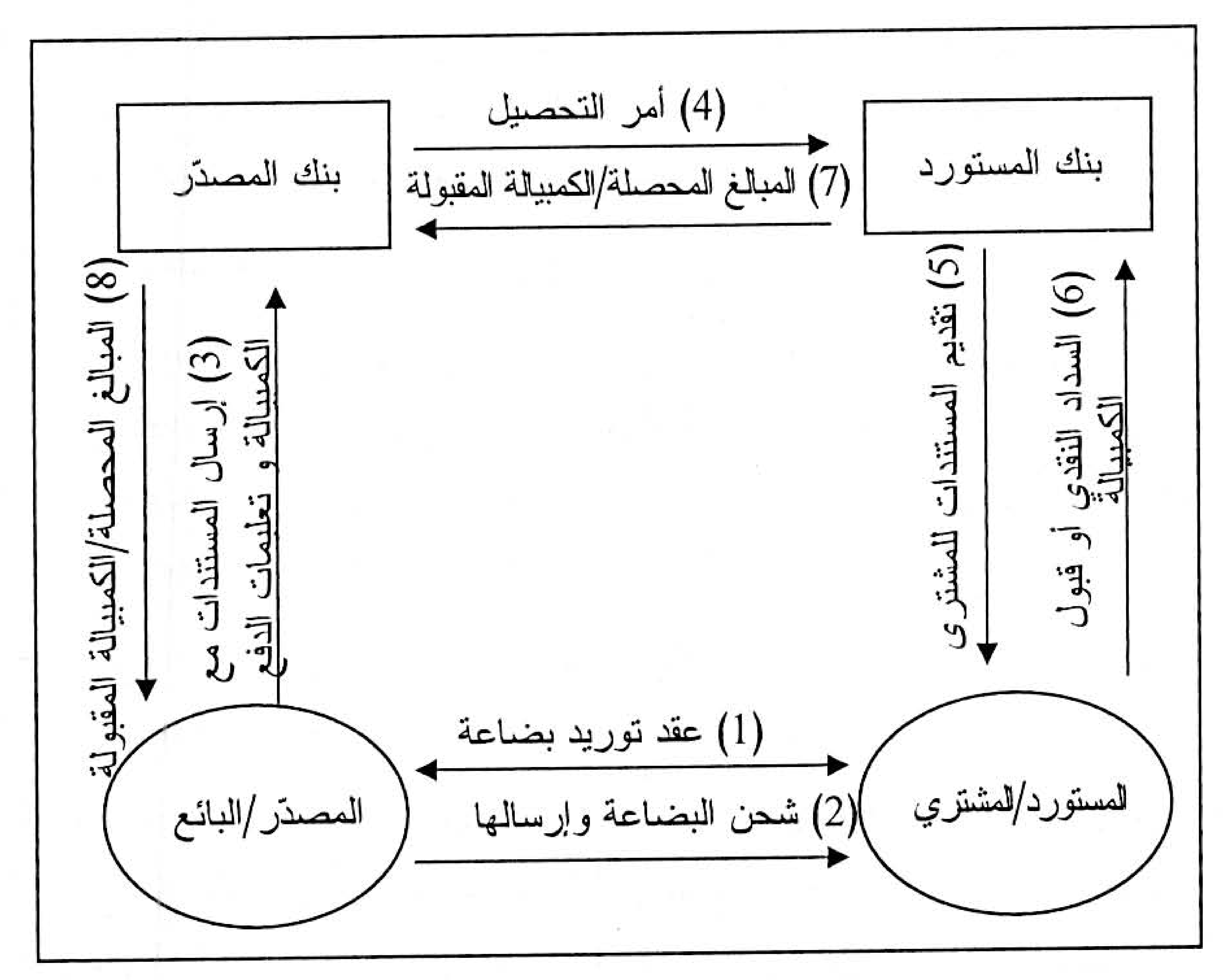
وتتم عملية التحصيل المستندي وفق المراحل الآتية:

- بعد إبرام العقد بين المستورد والمصدر، يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة وإرسالها، ثم تسليم الوثائق اللازمة والممثلة للبضاعة (وهي الوثائق التي رأيناها في الاعتماد المستندي) إلى بنكه (بنك المصدر)، مع تحديد طريقة الأداء إن كانت مقابل الدفع أو مقابل القبول.

- يرسل بنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء المشار إليها سابقاً.

- بعد استلام بنك المستورد للوثائق، يطلب من المستورد الوثائق اللازمة لإجراء عملية التوطين، وبعد تسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة (بالطريقة المتفق عليها) وعمولة التوطين يحصل على الوثائق ومنها الفاتورة التي تمكنه من استخراج البضاعة من الجمارك.

يمكن توضيح خطوات تنفيذ التحصيل المستندي بالشكل الآتي:



ويُلاحَظ هنا أن البنوك تقوم بدور الوسيط بين المصدر والمستورد دون أن تلتزم بدفع أي شيء عكس الاعتماد المستندي، وبالتالي فهي لا تتحمل أي مسؤولية غير تحصيل الثمن مقابل المستندات، وبالتالي فإن البائع هنا يقوم بإرسال البضائع دون وجود ضمان بالدفع، ولهذا فإن التحصيل المستندي يتطلب عادة ما يلي:

- وجود علاقة ثقة قوية بين المصدّر والمستورد، وبالتالي لا يوجد شك لدى المصدر في قيام المستورد بالسداد.
- لا توجد شروط خاصة للاستيراد في بلد المستورد أو قيود جمركية أو على عمليات الصرف في ذلك البلد، إضافة إلى توفر الاستقرار السياسي والأمني له، أي لا توجد فيه مخاطر.

1-3- التحويل الحر Transfert libre:

ويعتبر العملية الأكثر استعمالاً وشيوعاً لدى المتعاملين في التجارة الخارجية خاصة بالنسبة للعمليات المتكررة، وذلك لسهولة إجراءاتها وبساطتها وانخفاض تكلفتها، وبالأخص في البلدان التي لا تفرض قيوداً على التجارة الخارجية وعلى التحويلات المالية. وهو عبارة عن إعطاء أمر من طرف المستورد إلى بنكه لتحويل مبلغ معين لصالح المصدّر (المستفيد) عن طريق بنك هذا الأخير أي البنك الأجنبي المراسل.

وتتم هذه العملية بعد أن يبرم كل من المصدّر والمستورد عقد الصفقة التجارية، يقوم المصدّر بتحرير الوثيقة اللازمة للعقد، وبعدها يقوم بتصدير البضاعة، وفي نفس الوقت يكون المستورد قد قام بالتوطين لدى بنكه ليتسنى له استلام البضاعة بعد القيام بكل التدابير اللازمة، ثم يقوم المستورد بإعطاء أمر لبنكه بتحويل مبلغ الصفقة لصالح المصدر المستفيد، مع إعطائه كل المعلومات المتعلقة ببنك ورقم حساب المصدّر، وهذا بعد تقديم المستورد للوثيقة الجمركية التي تثبت وصول البضاعة.

2- صيغ دفع:

2-1- خصم الكمبيالات المستندية:

خصم الكمبيالة المستندية يعني إمكانية المصدّر تحريك الدين الذي يملكه على المستورد، أي خصم الكمبيالة المسحوبة على هذا الأخير من طرف بنك المصدّر ولصالح هذا الأخير، الذي يطلب من بنكه أن يسدّد له قيمة الكمبيالة ويحلّ محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق.

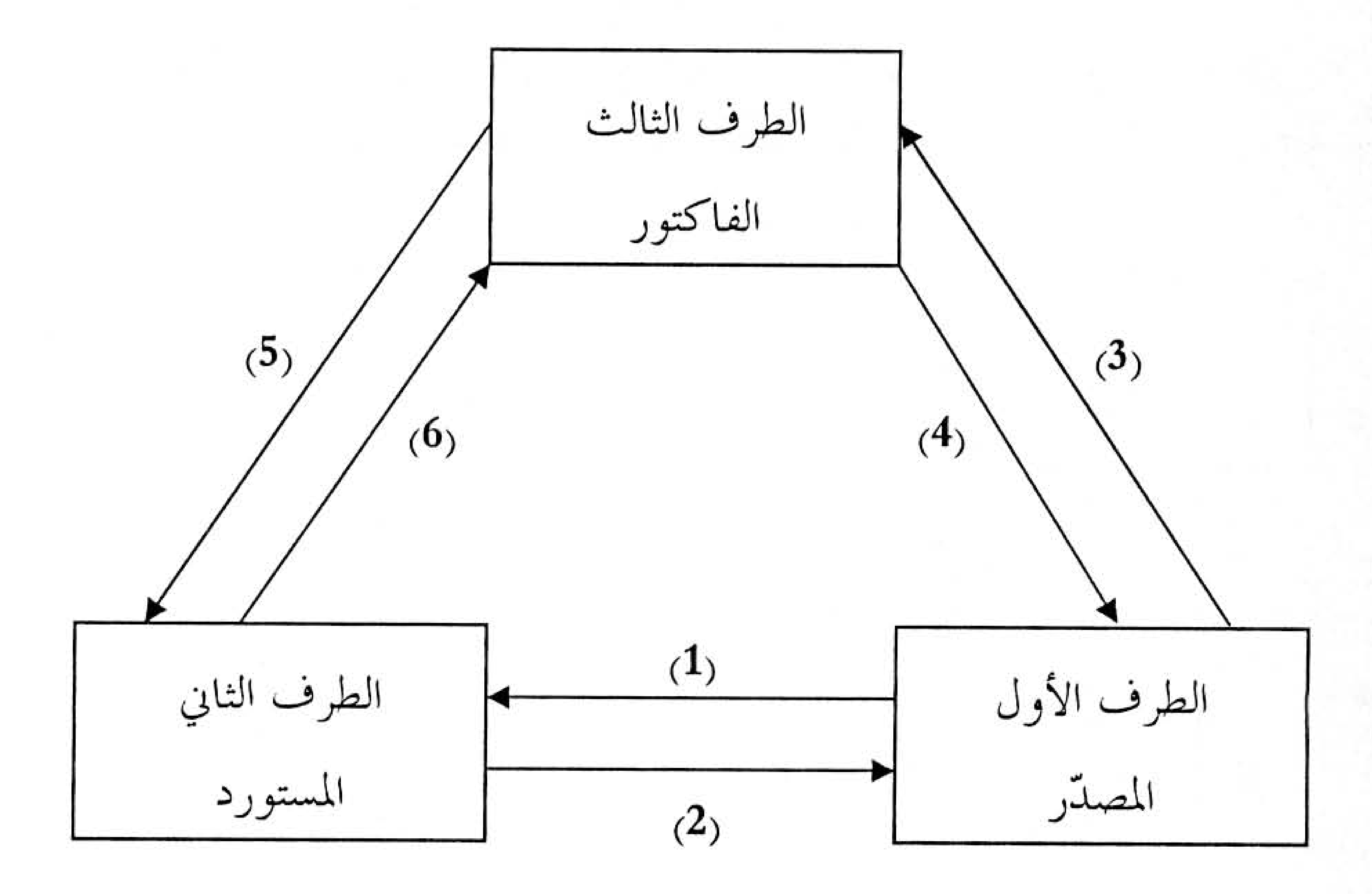
ويُلاحَظ هنا أن بنك المصدّر عندما يقبل بخصم الكمبيالة المستندية لفائدة زبونه فهو يتعرض للمخاطر خاصة منها مخاطر عدم السداد، إذ يمكن أن يكون الوضع المالي للمستورد سيئاً ولا يسمح له بالوفاء بالتزاماته، وبالتالي فإن بنك المصدّر يحلّ محل هذا الأخير في تحمل المخاطر.

2-2- طريقة تحويل الفواتير Factoring:

كما رأينا آلية الفاكتورينغ في التجارة المحلية فإنها تستعمل أيضاً في التجارة الخارجية، بحيث يقوم المصدّر ببيع ديونه الناشئة عن التصدير بموجب فواتير إلى بنك أو مؤسسة دولية متخصصة في هذا المجال، وهي تعتبر صيغة للتمويل أو الدفع في الأجل القصير حيث تتراوح آجال الديون التي يتم تحريكها بموجب هذه الطريقة بين 30 و 120 يوماً، كما أن بيع الديون يعتبر نهائياً حسبما رأينا في خصائص الفاكتورينغ سابقاً ولا يحق للمؤسسة المشترية للديون الرجوع على العميل أو المصدّر في حالة عدم سداد الدين من المدين.

إن مؤسسة Factor تدفع القيمة الصافية للفواتير إلى المصدر بعد اقتطاع نسبة فائدة تتراوح بين 2 و3 % فوق سعر الفائدة الأساسي أو التفضيلي (سعر الفائدة على القروض التي تمنحها البنوك الكبرى في بعض البلدان لكبار عملائها) وقد يكون سعر الفائدة السائد في السوق في البلدان الأخرى، هذا بالإضافة إلى عمولة لمواجهة مختلف المخاطر خاصة منها المتعلقة بالتحصيل تتراوح بين ¾ و2 % من القيمة الإسمية للفواتير حسب ظروف التحصيل، وهذا ما يجعل تكلفة الفاكتورينغ مرتفعة كما أشرنا إلى ذلك من قبل عند الحديث عن هذه الصيغة.

وتتم عملية الفاكتورينغ في التجارة الخارجية كما يلي (حسب الشكل):



1- المصدّر يبيع البضاعة إلى المستورد.

2- يرسل المستورد سندات بقيمة الدين وموقعة من طرفه إلى المصدر.

3- يقوم المصدّر ببيع أو تحويل الفواتير إلى مؤسسة فاكتور مع تقديم إثباتات تفيد بأن الدين لم يتم تحصيله بعد، وبالأجل المتفق عليه لاستحقاق الدين.

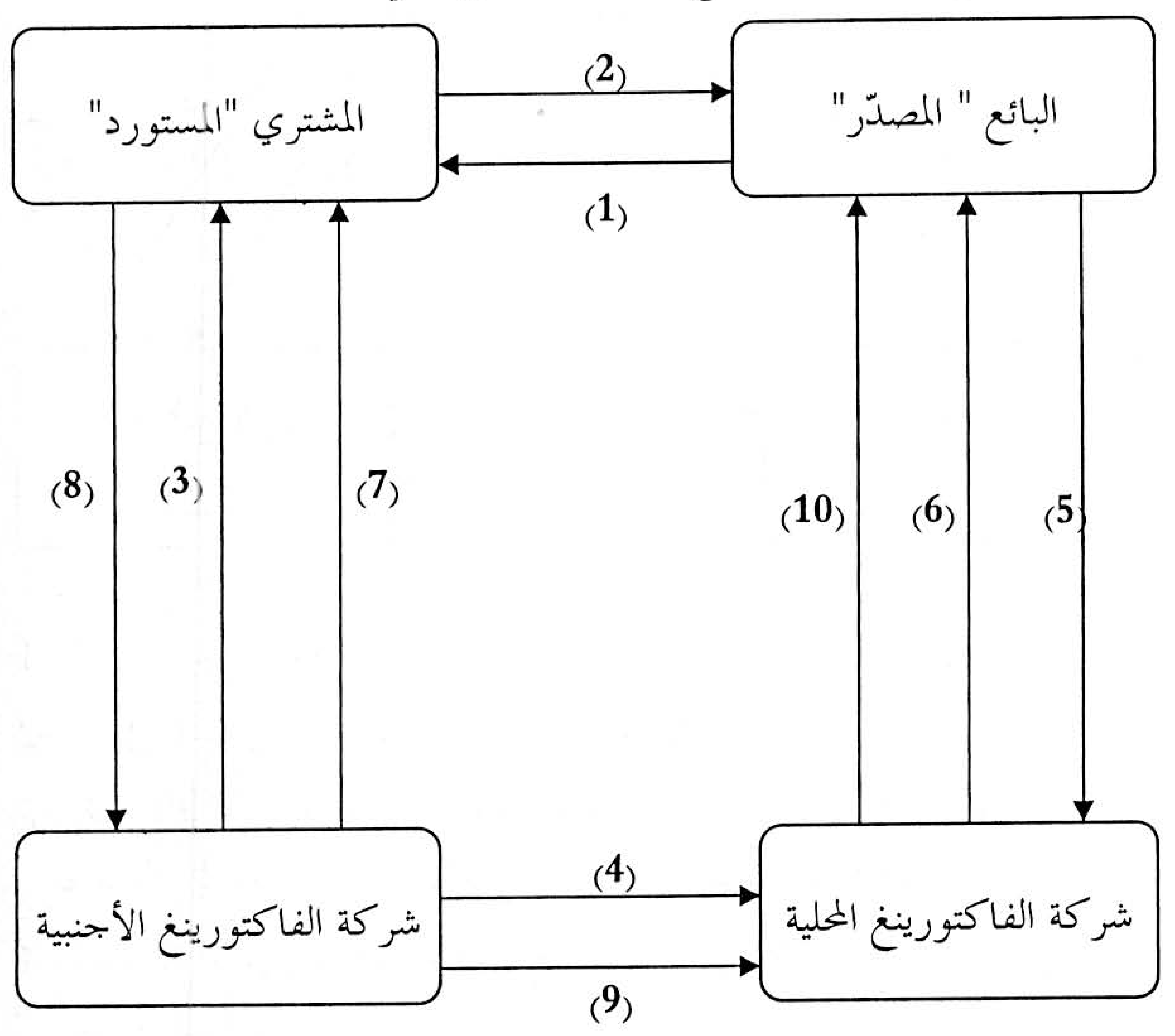
4- مؤسسة فاكتور تسدد نسبة معينة قد تصل إلى 80 % أو أكثر من قيمة الفواتير إلى المصدّر.

5- تقوم مؤسسة فاكتور بالاتصال بالمدين أي المستورد وتطالبه بتسديد الدين في تاريخ الاستحقاق.

6- يقوم المستورد بسداد قيمة السندات أو الفواتير في تاريخ استحقاقها إلى مؤسسة فاكتور.

7- مؤسسة فاكتور تسدد باقي الدين للمصدّر بعد خصم المصاريف والعمولات المستحقة لصالحها.

وفي كثير من الأحيان تتم عملية التمويل هذه بالتعاون بين مؤسسة فاكتور محلية (في بلاد المصدّر) ومؤسسة فاكتور أجنبية (متواجدة عادة في بلاد المستورد). وفي هذه الحالة تصبح العملية بالشكل الآتي:



1- بيع البضاعة بأجل وإرسالها من المصدّر إلى المستورد.

2- يرسل المستورد مستندات القبض إلى المصدّر.

3- بعد أن يتصل المصدّر بشركة الفاكتورينغ المحلية وتتصل بدورها بشركة الفاكتورينغ الأجنبية، تقوم هذه الأخيرة بالدراسة الائتمانية للمستورد.

4- ترسل شركة الفاكتورينغ الأجنبية نتيجة الدراسة الائتمانية إلى شركة الفاكتورينغ المحلية.

5- إذا كانت النتيجة إيجابية، يقوم المصدّر ببيع الديون وتحويل الفواتير لصالح شركة الفاكتورينغ المحلية.

6- تقوم شركة الفاكتورينغ المحلية بسداد نسبة كبيرة من قيمة الدين إلى المصدّر.

7- تقوم شركة الفاكتورينغ الأجنبية بعد إعلامها، بمطالبة المستورد بسداد الدين.

8- يقوم المستورد بسداد الدين إلى شركة الفاكتورينغ الأجنبية.

9- تقوم شركة الفاكتورينغ الأجنبية بتحويل المبلغ إلى شركة الفاكتورينغ المحلية بعد خصم أتعابها.

10- تقوم شركة الفاكتورينغ المحلية بسداد بقية الدين إلى المصدّر بعد خصم العمولات والأتعاب.

نشير في الأخير إلى أن الفاكتورينغ أصبح يستعمل أيضاً في التجارة الخارجية بحكم المزايا التي رأيناها في الفاكتورينغ المحلي، أي سهولة تحصيل الديون والتخلص النهائي منها والحصول على السيولة المطلوبة بالنسبة للمصدّر، والعوائد المجزية من عمولات وفوائد بالنسبة لمؤسسة فاكتور إذا توفرت في العملية الضمانات المطلوبة.

ثانياً- التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية:

وهو ذلك التمويل الذي يتجاوز أجله 18 شهراً، إذ في بعض الأحيان يصبح منح تمويل قصير الأجل في عمليات التجارة الخارجية ولتمويل بعض الصفقات صعب التطبيق ولظروف معينة، فيتم اللجوء إلى التمويل متوسط أو طويل الأجل، وأهم صيغه:

1- قرض المشتري (المستورد):

قرض المشتري عبارة عن تمويل يمنحه بنك في بلد المصدّر للمستورد، على أن يقوم هذا الأخير بتسديد دينه للمصدّر فوراً، ثم يقوم المستورد بتسديد دينه القائم لصالح البنك على أقساط، وخلال أجل يتجاوز 18 شهراً. وهنا تتحقق المصلحة للطرفين، المستورد يحصل على البضاعة مع تسهيل ائتماني يمكنه من التسديد على أقساط موازاة مع بيع البضاعة، والمصدّر يتحصل على السداد الفوري لمبلَغ الصفقة من طرف المستورد.

ويُلاحظ هنا أن القرض يرتبط ارتباطاً عضوياً بالصفقة التجارية، وبالتالي فإن إلغاء هذه الصفقة يؤدي بالضرورة إلى إلغاء القرض. ومن جهة أخرى فإن هذه العملية تسمح للمصدّر بتجنب فترة الانتظار من خلال نقل العبء المالي إلى البنك، ولذلك عادة ما يكون حصول المستورد على القرض بوساطة من المصدّر.

2- قرض المورد (المصدّر):

قرض المورد هو عبارة أيضاً عن صيغة تمويل متوسط أو طويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل في منح قرض للمصدّر من طرف بنك هذا الأخير لتمويل صادراته، بعد أن يقوم المصدّر بمنح مهلة للتسديد لفائدة المستورد، مما يعني أن المصدّر يقوم بسداد دينه للبنك على أقساط موازاة مع تحصيل هذا الدين من المستورد.

ويُلاحَظ هنا أن هذا القرض يُمنح للمصدّر بعد إعطاء هذا الأخير أجلاً للمستورد من أجل السداد، لذلك يحرص المصدّر على تغطية القرض بضمانات، كقبول المستورد إمضاء كمبيالات مسحوبة عليه ومؤكدة من طرف بنكه، كما يقوم المصدّر بتأمين القرض بنفسه أو مع بنكه لدى شركة التأمين، ضد كل المخاطر مثل خطر عدم السداد والمخاطر السياسية.

3- التمويل الجزافي:

التمويل الجزافي هو عبارة عن تحريك دين متوسط الأجل ممـثلاً في أوراق تجارية، أو بعبارة أخرى هو عبارة عن خصم تلك الأوراق بـدون طعـن أو رجوع على المصدّر أو الأشخاص الممضين على هذه الورقة، أي بيـع نهـائي لديون ناشئة عن التصدير بعد أن يحلّ المشتري لتلك الديون محـل المصـدّر في تحمل جميع الأخطار، مقابل أن يحتسب الأول على الثاني فائدة مرتفعة نسـبياً ومتمثلة في الخصم الذي يحصل عليه هذا الأخير، والذي يُحسب عـن الفتـرة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ استحقاقها.

ونتيجة لذلك فإن هذا النوع من التمويل يسمح للمصدّر مـن الـتخلص النهائي من دينه متوسط الأجل الذي يقوم بتسييره البنك المشتري للدين، مقابل أن يحصل على سيولة آنية بعد التضحية بجزء منها ممثلاً في قيمة الخصم، إضـافة إلى التخلص من المخاطر الأخرى سواء السياسية أو التجارية أو المالية وأهمهـا التغيرات في أسعار الصرف.

ونتيجة لذلك أيضاً فإنه عادة ما يشترط البنك المشتري للـدين خطـاب ضمان غير قابل للإلغاء من طرف بنك يضمن فيه المستورد في بلد هذا الأخير، والذي يكون عادة بنك المستورد، كما قد يشترط البنك المشتري للدين أيضـاً قبول بنك المستورد للكمبيالة المسحوبة على المستورد وتعهده بدفع قيمتـها في تاريخ الاستحقاق.

حالة خاصة لتمويل التجارة الخارجية (الائتمان الإيجاري الدولي):

الائتمان الإيجاري الدولي صيغة تمويل متوسطة أو طويلة الأجل، تقوم فيـه مؤسسة متخصصة في هذا النوع من الائتمان بإبرام عقد مع المستورد على تنفيذ ائتمان إيجاري حول أصول مستوردة، ثم تقوم بإبرام صفقة شرائها من المصدّر. وهنا يمكن أن يكون المنتج للأصل والمصدّر من نفس البلد والمستورد من بلـد أجنبي، كما يمكن أن يكون كل من المنتج والمصدّر والمستورد من بلـد غـير

الآخر. وفي هذه العملية تتحقق الفائدة للطرفين، المصدّر بحصوله الفوري على ثمن السلعة وبعملته الوطنية (كما في الحالة الأولى)، والمستورد بحصوله على السلعة أو الأصل الذي لا يمكنه شراؤه لارتفاع ثمنه. ويحدث هذا عادة في الأصول الرأسمالية مرتفعة الثمن والطويلة في أجل الاستهلاك كالطائرات والبواخر.

ونشير هنا إلى أن تسديد الأقساط التي تمثل استهلاك رأس المال يمكن أن تكون بشكل تصاعدي أو تنازلي أو مكيّف حسب شروط السوق، كما أن القسط يشمل استهلاك رأس المال والفوائد إضافة إلى هامش يغطي المخاطر المرتبطة بالعملية.

الفصل السادس

عمليات الصــرف



الفصل السادس
عمليات الصرف

تعتبر عمليات الصرف من أعمال البنوك اليومية، سواء ما تعلق منها بتوفير متطلبات السياحة والسياح، أو ما تعلق بأعمال التجارة الخارجية، وتخضع هذه العملية عادة للرقابة من طرف البنك المركزي للدولة، نظراً لما لها من ارتباط أو تأثير على التوازنات الكلية للاقتصاد القومي، وتهدف الرقابة على الصرف عادة إلى علاج الاختلال في ميزان المدفوعات، وحماية الإنتاج الوطني من خلال التحكم في الواردات، وكذا الموازنة بين حصيلة البلد من العملات الأجنبية والتزاماته تجاه الخارج، إضافة إلى توجيه احتياطي النقد الأجنبي (ما يسمى عندنا في الجزائر باحتياطي الصرف) إلى خدمة أغراض التنمية.

أولاً- سعر الصرف:

عندما نقول "صرف أجنبي" فإن هذا المصطلح ينطبق على عمليات مبادلة عملة بعملة أخرى، غير أنه في الحياة العملية يُستخدم المصطلح للإشارة إلى العملة الأجنبية بحد ذاتها، أو وسائل الحصول عليها، كالشيكات السياحية Traveler's check، أو خطابات الاعتماد Lettres de crédit. وفي كل الأحوال، فإن هذه العمليات تتم بسعر يسمى "سعر الصرف".

1- مفهوم سعر الصرف:

سعر الصرف عبارة عن قيمة العملة الوطنية بالنسبة إلى قيمة العملات الأجنبية، أو هو ثمن العملات الأجنبية بالنسبة إلى العملة الوطنية، وهو باعتباره ثمناً إنما يخضع لتفاعلات قوى العرض والطلب، وإذا اقتصر الأمر على هذا التفاعل فإن سعر الصرف يتقلب تبعاً لما يطرأ على هذه القوى من تغيير. مع

الإشارة هنا إلى أن الطلب قد يكون للأغراض المذكورة سابقاً، وأيضاً لأغراض المضاربة.

2- آليات تسعير العملات:

هناك طريقتان مطبقتان في تسعير العملات هما:

أ- التسعير عند التأكد: ويسمى أيضاً التسعير المباشر، ويعني تحديد عدد الوحدات أو الكمية المتغيرة من العملة الأجنبية الواجب دفعها من أجل الحصول علىٍ وحدة واحدة من العملة الوطنية، وهي قليلة الاستعمال بين الدول، فمثلاً نقول:

1 دينار جزائري = 0.01 أورو

ب- التسعير عند عدم التأكد: ويسمى أيضاً التسعير غير المباشر، ويعني تحديد عدد الوحدات أو الكمية المتغيرة من العملة الوطنية الواجب دفعها من أجلٍ الحصول على وحدة من عملة أجنبية، وهي الطريقة الأكثر استعمالاً، مثلاً:

1 أورو = 105 دينار جزائري

ثانياً- آليات الصرف:

يمكن أن تتم عمليات صرف العملات وفق آليتين:

أ- الصرف اليدوي: ويتم فيه دفع عملة بلد من طرف العميل إلى البنك واستلام هذا الأخير عملة بلد آخر، ونفس الأمر بالنسبة للبنك بطريقة عكسية.

ب- الصرف الكتابي: وهي عملية تبادل عملات بين بنكين بالتسجيل أو المقاصة بين حسابيهما، سواء كانا بنكين محليين، أو بين بنك محلي ومراسل

له في الخارج، حيث عادة يحتفظ كل منهما بحساب بالعملة الصعبة للآخر لتسهيل العمليات بينهما.

تجدر الإشارة إلى أن البنوك المحلية تفتح لدى البنوك الأجنبية المراسلة حسابات تسمى NOSTRO أو NOSTRI، بينما البنوك الأجنبية تفتح لدى البنوك المحلية حسابات تسمى VOSTRO أو VOSTRI وأحياناً تسمى LORO.

ثالثاً- سوق الصرف:

1- مفهوم سوق الصرف:

سوق الصرف هو المكان الذي يتم فيه التقاء عارضي العملات مع الطالبين لها أو ما يسمى بوكلاء الصرف Cambistes، وهو ليس محدداً بمكان معين وإنما كل الأماكن التي يتم فيها ذلك الالتقاء تمثل جزءاً من سوق الصرف، سواء من خلال شبكة ما بين البنوك في مختلف أنحاء العالم أو بين المتعاملين في البورصات، وقد سهلت وسائل الاتصال الحديثة كثيراً من عمل أولئك المتعاملين وأصبحت هذه الوسائل جزءاً من سوق الصرف، كالهاتف والتلكس وحالياً الإنترنت.

2- العمليات في سوق الصرف:

تختلف العمليات التي تجري في سوق الصرف، حيث يمكن أن نميز بين نوعين:

2-1- الصرف الحاضر:

حيث تجري عمليات شراء وبيع العملات حاضراً، وبسعر اليوم الذي تمت فيه العملية، كما أن تسليم العملة و دفع مقابلها يتمان أيضاً عند إبرام العقد. وعملياً فإن العملية تمتد إلى يومين بعد التعاقد للتجسيد الفعلي والكامل للعملية بكل إجراءاتها التنظيمية والقانونية.

تجدر الإشارة هنا إلى عمليتي الشراء والبيع لنفس العملة تتمان بسعرين مختلفين هما: سعر الشراء وسعر البيع، فسعر الشراء هو عدد الوحدات التي يدفعها البنك من العملة الوطنية لشراء وحدة من العملة الأجنبية التي يعرضها الزبون، بينما سعر البيع هو عدد الوحدات التي يطلبها البنك بالعملة الوطنية لبيع وحدة من العملة الأجنبية التي يطلبها الزبون، وطبعاً فإن سعر البيع لابد وأن يكون أكبر من سعر الشراء حتى يحقق البنك هامش ربح بينهما.

2-2- الصرف الآجل:

حيث تجري عمليات البيع والشراء بسعر اليوم الذي تمت فيه العملية، بينما تتم عملية تسليم العملة ودفع ثمنها في تاريخ لاحق أو مستقبلي متفق عليه يسمى "تاريخ التصفية"، قد يكون بعد 30 أو 60 أو 360 يوماً مثلاً. وعموماً يكون هذا الأجل ابتداءً من مرور 48 ساعة على إبرام العقد.

يتم اللجوء إلى عمليات الصرف الآجلة لتفادي التقلبات التي قد تطرأ على أسعار الصرف للعملة التي تتم بها الصفقة، من تاريخ إبرام الصفقة إلى تاريخ تنفيذها، بحيث أن أي انخفاض يحدث في سعر الصرف يمكن تجنبه والاحتياط له.

ففي عمليات التجارة الخارجية فإن المصدّر عندما يبرم عقد صرف آجل، يعرف مقدماً وبالتحديد قيمة ما يحصل عليه مقابل الصفقة، بغض النظر عن تقلبات سعر الصرف التي قد تحدث بعد إرسال البضاعة، وبالتالي لن يتأثر ربحه في هذه العملية جراء تلك التقلبات، فإذا توقع مثلاً انخفاض سعر العملة التي سيقبض بها فإنه يحتاط لنفسه ضد هذا الانخفاض ببيع المبلغ الذي يحصل عليه من تلك العملة في تاريخ التنفيذ بسعر يُتفق عليه في الحال. ونفس الشيء بالنسبة للمستورد، فإنه يعرف مسبقاً المبلغ الذي يدفعه مقابل الصفقة في تاريخ التنفيذ بغض النظر عن تقلبات سعر صرف العملة التي سيدفع بها بعد ذلك التاريخ وعن سعرها في تاريخ التنفيذ، فإذا كان يتوقع ارتفاع سعر صرف

العملة التي يتم بها السداد فإنه يحتاط لنفسه وذلك بشراء ذلك المبلغ من تلك العملة مسبقاً في سوق الصرف الآجل وبسعر يُتفق عليه في الحال، وبذلك يتجنب احتمال ارتفاع سعر الصرف وقت السداد.

وقد يُثار التساؤل هنا: كيف يتحدد سعر الصرف حالاً في سوق الصرف الآجل؟، والجواب أن ذلك السعر يتحدد على أساس سعر الصرف السائد وقت التعاقد، مضافاً إليه الفرق بين سعري الفائدة على العملتين في الأسواق الدولية، ومعنى ذلك أن سعر الصرف في السوق الآجل يتحدد استناداً إلى ثلاثة عناصر أو محددات:

- سعر الصرف الحاضر في سوق الصرف في تاريخ التعاقد.
- سعر الفائدة الذي يدفعه العميل إذا ما اقترض مبلغ العملة المباعة التي سيسدد بها في تاريخ التنفيذ.
- سعر الفائدة الذي يحصل عليه العميل إذا ما أودع مبلغ العملة المشتراة كوديعة ثابتة في البنك من تاريخ التعاقد إلى تاريخ التنفيذ.

ولتوضيح عملية تحديد سعر الصرف الآجل، نأخذ المثال الآتي (بافتراض أن سوق الصرف حرة تماماً في الجزائر):

العميل "أ" له وديعة لمدة سنة مبلغها 10000 أورو بمعدل فائدة سنوي 5 %، والعميل "ب" له وديعة لنفس المدة مبلغها 500000 دج بمعدل فائدة سنوي 6.5%، وسعر الصرف في السوق الحاضر بين العملتين هو: 105 دج لكل أورو، فكيف يمكننا حساب سعر الصرف الآجل بين العملتين في تاريخ الاستحقاق ؟

- نحسب قيمة الوديعة بالأورو عند الاستحقاق = 10000 × (1 + 0.05) =10500 أورو.

- نحسب قيمة الوديعة بالدينار الجزائري المعادلة لمبلغ 10000 أورو بسعر الصرف الحاضر = 10000 × 105 = 1050000 دج.

- نحسب قيمة هذه الوديعة بالدينار الجزائري عند تاريخ الاستحقاق = 1050000 × (1 + 0.065) = 1118250 دج.

لدينا سعر الصرف الحاضر وهو 105 دج هو الذي يساوي بين المبلغين: 10000 أورو و1050000 دج، ومنه فإن سعر الصرف الآجل بين العملتين هو الذي يساوي بين أي مبلغ من الأورو وما يساويه من الدينار الجزائري في تاريخ الاستحقاق، وفي مثالنا هذا يصبح سعر الصرف الآجل يساوي مبلغ الدينار الجزائري في تاريخ الاستحقاق مقسوماً على مبلغ الأورو الذي يساويه في تاريخ الاستحقاق، أي:

1118250 ÷ 10500 = 106.5 دج.

ومنه فإن سعر الصرف الآجل بالاستناد إلى فروق أسعار الفائدة بين الأورو والدينار الجزائري يساوي 106.5 دينار جزائري لكل أورو.

يمكن حساب العملية السابقة بالمعادلة الآتية:

السعر الآجل = [السعر الحاضر ×(1 + سعر فائدة الدينار×مدة العقد الآجل/(100×السنة)] ÷ [1 + سعر فائدة الأورو × مدة العقد الآجل/100×السنة]

أي = $\frac{105 \times 1.065 \times 36000/360}{1.05 \times 36000/360}$ = 106.5 دج.

رابعاً- خيارات الصرف:

عقود الخيارات (بالإنجليزية Options) هي إحدى المشتقات المالية التي تستعمل في عمليات التحوط ضد المخاطر المستقبلية، أي الناتجة عن تقلبات

الأسعار، وبما أن العملات سلعة تُباع في الأسواق المالية مثل الأوراق المالية والمعادن الثمينة وغيرها، فإنه تجري عليها عمليات أو عقود الخيارات.

1- تعريف خيار الصرف:

خيار الصرف ويسمى أيضاً خيار العملة الأجنبية، هو عقد قانوني يعطي حامله الحق وليس الالتزام في شراء أو بيع مبلغ معين من العملة، بسعر صرف محدد وخلال فترة زمنية معينة، تُحدد عادة بثلاثة أشهر.

فإذا رأينا سابقاً بأن الصرف الآجل يُتخذ أيضاً كوسيلة للتحوط ضد تقبات أسعار الصرف في المستقبل، فإن التساؤل الذي يُطرح هنا، هو عن الفرق بين الآليتين أي الصرف الآجل وخيار الصرف.

يختلف خيار الصرف عن الصرف الآجل أو استخدام العقود الآجلة في الصرف، في أن العميل في الطريقة الأولى يكون له الخيار بين إتمام الصفقة وشراء أو بيع مبلغ من العملة وبالسعر المتفق عليه يوم التعاقد، أو إلغاء الصفقة وعدم إتمامها وبالتالي إسقاط حقه في الاختيار إذا وجد ذلك في صالحه، مقابل عمولة غير قابلة للرد ولا تعتبر جزءاً من الثمن، يدفعها إلى الطرف الآخر، وبالتالي فإنه مهما يحدث في سوق العملات من تغيرات في الأسعار فإن مشتري حق الخيار لا يتحمل أي خسارة غير العلاوة التي دفعها. بينما في الصرف الآجل أو العقود الآجلة فإن تنفيذ التسليم والاستلام في التاريخ المتفق عليه لابد وأن يتم وبالسعر المتفق عليه يوم التعاقد لأنه التزام وليس اختياراً.

2- أنواع خيار الصرف:

تنقسم عقود الخيار في عمليات الصرف إلى نوعين هما:

2-1- خيار الشراء:

(بالإنجليزية: Call Option) وهو الحق الذي يعطي لصاحبه أي المشتري، الخيار بين شراء أو عدم شراء مبلغ معين من عملة معينة بسعر محدد متفق عليه،

وذلك في تاريخ محدد (إذا كان الخيار أوروبياً) أو خلال فترة زمنية معينة (إذا كان الخيار أمريكياً).

2-2- خيار البيع:

(بالإنجليزية: Put Option) وهو الحق الذي يعطي لصاحبه أي البائع، الخيار بين بيع أو عدم بيع مبلغ معين من عملة معينة بسعر محدد متفق عليه، وذلك في تاريخ محدد أو خلال فترة زمنية معينة.

تجدر الإشارة هنا إلى أن آجال عقود الخيار تتراوح بين شهر وتسعة أشهر، وقد تمتد إلى سنة كاملة.

3- طريقة استعمال خيارات الصرف في التجارة الخارجية:

يتم استعمال خيارات الصرف في التجارة الخارجية للتحوط ضد أخطار التقلبات في سعر الصرف، سواء بالنسبة للمصدر أو المستورد.

أ- بالنسبة للمصدر:

إذا لم يقبض ثمن الصفقة حالاً فيمكنه أن يستعين بشراء حق خيار البيع، بحيث إذا ارتفع سعر صرف العملة (التي يقبض بها عند التنفيذ أو القبض) في سوق الصرف الحاضر، فليس من مصلحته أن يمارس حقه في خيار البيع بالامتناع، بل يبيع ذلك المبلغ من العملة في سوق الصرف الحاضر لأن سعر الصرف فيه مرتفع وأعلى من سعر الخيار المتفق عليه، ولكن إذا انخفض سعر صرف تلك العملة فإن من مصلحته أن يمارس حقه في خيار البيع بالامتناع، فليس من مصلحته في هذه الحالة أن يبيع ما يقبضه من عملة بسعر منخفض وأقل من سعر الخيار.

ب- بالنسبة للمستورد:

إذا لم يسدد قيمة الصفقة حالاً فيمكنه أن يستعين بشراء حق خيار الشراء، بحيث إذا انخفض سعر صرف العملة (التي يدفع بها عند التنفيذ أو الدفع) في

سوق الصرف الحاضر، فليس من مصلحته أن يمارس حقه في خيار الشراء بالامتناع، بل يشتري مبلغ الصفقة من السوق الحاضر لأن سعر الصرف فيه منخفض وأقل من سعر الخيار المتفق عليه، ولكن إذا ارتفع سعر صرف تلك العملة في سوق الصرف الحاضر فإن من مصلحته أن يمارس حقه في خيار الشراء بالامتناع، فليس من مصلحته في هذه الحالة أن يشتري بسعر مرتفع وأعلى من سعر الخيار.

وفي الأخير، لابد من الإشارة إلى أن قيمة عقود الخيار أو العلاوة، تتحدد وفق أربعة عوامل أساسية هي:

- مدى تقلب سعر الصرف، إذ كلما كان التذبذب كبيراً زاد الخطر وبالتالي زادت العلاوة.
- الفرق بين سعر الصرف السائد في السوق والسعر المحدد في عقد الخيار (سعر التنفيذ)، فإذا كان سعر التنفيذ في عقد خيار الشراء أقل من سعر السوق أو كان سعر التنفيذ في عقد خيار البيع أعلى من سعر السوق، فإن الخيار يعتبر مربحاً ومغرياً، وبالتالي تزداد قيمة العقد بارتفاع قيمة العلاوة، والعكس صحيح في كلا الخيارين.
- الفترة الزمنية الممنوحة في العقد، إذ تزداد العلاوة بطول مدة العقد.
- العرض والطلب على عقود الخيارات.

الفصل السابع
عمليات البنوك الإسلامية



الفصل السابع
عمليات البنوك الإسلامية

أولاً- مفهوم العمل المصرفي الإسلامي و نشأته:

العمل المصرفي الإسلامي هو آلية لتطبيق العمليات المصرفية على أسس تتلاءم مع مبادئ الشريعة الإسلامية السمحاء، و بطريقة لا يتم التعامل فيها بنظام الفائدة أخذاً أو عطاءً، لأن ذلك يعتبر ربا محرّماً في الإسلام.

وإذا كان العمل المصرفي التقليدي يعتمد على نظام القرض بفائدة، وبالتالي فإن العلاقة التي تربط البنك بمودعيه و عملائه هي علاقة دائن ومدين، فإن العمل المصرفي الإسلامي يعتمد على نظام المشاركة في الربح والخسارة، وبالتالي فإن علاقة البنك بمودعيه هي علاقة شريك بشريكه.

ويُعرَّف البنك الإسلاميُّ بأنه مؤسَّسة مالية تقوم بالمعاملات المصرفيَّة وغيرها في ضوء أحكام الشريعة الإسلاميَّة، بهدف المحافظة على القيم والأخلاق الإسلاميَّة، وتحقيق أقصى عائد اقتصادي اجتماعي لتحقيق الحياة الطيِّبة الكريمة للأمَّة الإسلاميَّة. وباختصار نعني بالبنوك في النظام الإسلاميِّ المؤسَّسات المالية التي تقوم بعمليَّات الصيرفة واستثمار الأموال بما يتَّفق وأحكام الشريعة الإسلاميَّة الغرَّاء.

تعتبر تجربة البنوك الإسلامية حديثة العهد نسبياً، حيث بدأت لأول مرة في مصر سنة 1963 من طرف الدكتور أحمد عبد العزيز النجار، الذي أسس ما يسمى ببنوك الادخار المحلية للتعامل مع صغار الفلاحين، وذلك بجمع مدخراتهم ثم تمويل مشاريعهم الفلاحية وفق أسس إسلامية. وقد استمرت التجربة بضع

سنوات ثم أُجهضت سنة 1967، حيث تم تأميم كافة مرافق هذا البنك وألحقت بأحد البنوك العمومية المصرية.

ثم انتقلت الفكرة بعدها إلى دول الخليج، حيث أُنشئ أول بنك إسلامي بالشكل الحديث في جدة بالمملكة العربية السعودية سنة 1975 و هو البنك الإسلامي للتنمية، وكانت ملكيته و تعامله أساساً مع الدول و الحكومات خاصة منها الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي، و في نفس السنة أُنشئ أول بنك إسلامي خاص يتعامل مع الأفراد و هو بنك دبي الإسلامي.

ثانياً- موارد البنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية:

لا تختلف موارد البنوك الإسلاميَّة كثيرًا عن البنوك التجارية الأخرى، فهي تعتمد في مواردها على كلٍّ من رأس المال (الأسهم + الاحتياطيات + الأرباح غير الموزَّعة)، الودائع بمختلف أنواعها (الجارية، التوفير، الاستثمار)، وهناك بعض الأموال التي قد تنتج عن الاقتراض، إلاَّ أنَّ ما يميِّز البنوك الإسلاميَّة في مواردها عن البنوك الأخرى يتمثَّل في:

1- صغر رأس المال مقارنة مع الحجم الإجمالي للأصول أو الودائع:

وهذه الميزة وإن كان البنك الإسلامي يختلف فيها كلِّيَّة عن بنك الأعمال أو الاستثمار، فهو يتشابه فيها كثيرًا مع البنك التجاري.

في دراسة لأكبر 100 مصرف ونيِّف في 9 بلدان أجرتها شركة Banking Analysis Ltd في عام 1981م، كانت نسبة رأس المال إلى الأصول 6.1 % في المصارف البريطانيَّة، و3.2 % في المصارف الألمانيَّة، و2.5 % في المصارف اليابانيَّة، و2 % في المصارف الفرنسيَّة، وكان هناك هبوط مستمرٌّ في هذه النسبة لدى أغلب المصارف في السنوات التي أعقبت ذلك العام، توافق مع تدهور ملحوظ في نوعيَّة أصولها وتآكل في قوَّتها، ولما كانت ودائع المصارف التجاريَّة (التزاماتها تجاه الغير) تشكل نسبة عالية مقارنة برأسمالها، فإنَّ ضياع 5 إلى 10 %

فقط من قروضها قد يمسح هذا الرأسمال، وهذا هو في الحقيقة سـبب إفـلاس بعض المصارف الكبيرة خلال تلك الفترة، ولهذا السبب أيضًا سارعت البنـوك الغربية إلى الاتفاق على حدٍّ أدنى لرأس المال وفق معايير دولية متفق عليها، وهو ما يُعرف بمعايير لجنة بازل.

أما بالنسبة للبنوك الإسلامية، وبالرغم من الاهتمام النسبي الـذي أولتـه لكفاية رأس المال، حيث بالنسبة للعشرة بنوك الأولى في العالم كانت تبلغ نسبة رأس المال إلى إجمالي الأصول 4.8 % سنة 1996م، بينما بلغت هـذه النسـبة للعشرة بنوك الإسلاميَّة الأولى في العـالم 9.7 % في نفـس السـنة؛ إلا أنـه وبالاعتماد على الأرقام الواردة في دليل الاتحاد الدولي للبنوك الإسلاميَّة لسـنة 1997م وفي دراسة حول 176 بنكًا إسلاميًّا، تبيَّن أنَّ نسبة مجموع رأسمالهـا إلى مجموع أصولها قد بلغ 7 %، وهذه النسبة وإن كانت حسنة بالمقارنة مع البنوك الأخرى إلاّ أنها تبقى غير كافية.

وفي دراسة أخرى حول عيِّنة من البنوك الإسلاميَّة، تبـيَّن أنَّ حجـم الودائع يمثّل 15 مرَّة حجم الأموال الخاصَّة لهذه البنوك.

2- الودائع الجارية أقلُّ حجمًا من ودائع التوفير والاستثمار:

إذا كان البنك الإسلامي يتشابه مع البنك التجاري في الاعتماد الكبير على الودائع عمومًا؛ فهو يختلف عنه في طبيعة تكوين هذه الودائع، حيث أنَّ معظمها في البنك الإسلامي هي ودائع استثمار مع حجمٍ قليل من الودائع الجارية، وهنا يتشابه مع بنك الاستثمار الذي لا يُسمح له بتلقِّي الودائع تحت الطلب ويعتمد على رأسماله وعلى ودائع الاستثمار.

وقد سُجلت هذه الظاهرة على البنوك الإسلامية خاصة في السنوات الأولى لبداية عملها، فعلى سبيل المثال وفي الدراسة السنوية التي يقوم بها الإتحاد الدولي للبنوك الإسلامية (سابقًا) حول ميزانيات أعضائه، تبيَّن أن حجـم الحسـابات الجارية لا يشكل سوى حوالي 8 % من مجموع الموارد في الميزانية المجمّعة لـــ

18 بنكًا إسلاميًا سنة 1983م، مقابل حوالي 70 % لمجموع حسابات الادخار والاستثمار لدى هذه البنوك خلال نفس السنة، في حين لم تتجاوز نسبة الودائع الجارية لـ 20 بنكًا إسلاميًا 11 % سنة 1986م، مقابل ثبات حجم الودائع الادخارية والاستثمارية في نفس النسبة السابقة خلال هذه السنة.

ثالثاً- إستخدامات البنوك الإسلامية مقارنة بالبنوك التقليدية:

تختلف البنوك الإسلاميَّة اختلافًا شبه كلّي عن البنوك السابقة في طبيعة استخداماتها، وفي البنية الهيكليَّة لتلك الاستخدامات، وقد نتج عن ذلك الاختلاف بعض الخصائص والمميِّزات التي تميَّزت بها البنوك الإسلاميَّة عن غيرها، إضافة إلى بعض المبادئ الأساسيَّة التي تقوم عليها أنشطة هذه البنوك، ويتمثل كلُّ ذلك في:

1- الاستخدامات الأساسيَّة للبنوك الإسلاميَّة:

تتمثّل الاستخدامات الأساسيَّة للبنوك الإسلاميَّة في صيغ التمويل والاستثمار المعروفة في الفقه والاقتصاد الإسلامي، مع الإشارة إلى أنَّ هذه البنوك لا تطبِّق كلَّ تلك الصيغ بل معظمها، والذي يتمثّل في:

1-1- المضاربة:

هي تقديم المال من طرف والعمل من طرف آخر، على أن يتمَّ الاتفاق على كيفيَّة تقسيم الربح، والخسارة (إن حدثت) تقع على صاحب المال، إلاَّ إذا ثبت التعدِّي أو التقصير من جانب العامل أو المضارب فإنَّه يضمن رأس مال المضاربة. ويتلقّى البنك الإسلامي الأموال من المدّخرين بصفته مضاربًا، بينما يدفعها إلى المستثمرين بصفته ربًّا للمال، وهذا ما يسمَّى بإعادة المضاربة.

2-1- المشاركة:

وهي اشتراك طرفين أو أكثر في المال أو العمل على أن يتمَّ الاتفاق على كيفيَّة تقسيم الربح، أمَّا الخسارة فيجب أن تكون حسب نسب المشاركة في

رأس المال. ويطبِّق البنك الإسلامي هذه الصيغة بالدخول بأمواله شريكًا مع طرف أو مجموعة أطراف في تمويل المشاريع، مع اشتراكه في إدارتها ومتابعتها.

1-3- المرابحة:

وهي أن يقوم البنك الإسلامي بشراء بضاعة أو تجهيزات للعميل بطلب منه، ثمّ يعيد بيعها له مع هامش ربح معيَّن ومتَّفق عليه، ويعتبر الباحث "سامي حمود" (رحمه الله) أوَّل من طوَّر هذه الصيغة بعد أن أخذها عن كتاب الأمِّ للإمام الشافعي (رضي الله عنه)، وأدخلها إلى النظام المصرفي الإسلامي.

1-4- الإجارة:

وهو الاسم الذي عُرفت به في كتب الفقه الإسلامي، أمَّا البنوك الإسلاميَّة فتطبِّقه أحيانًا باسم الإيجار أو التأجير، وهو لا يختلف كثيرًا عن الائتمان الإيجاري الذي تطبِّقه البنوك الأخرى، والذي يُعرف بالفرنسيَّة Crédit-bail وبالإنجليزيَّة Leasing.

1-5- الإستصناع:

وهو أن يطلب العميل من البنك الإسلامي صناعة شيء معيَّن غير متوفِّر في السوق، وأفضل مجال يطبِّق فيه البنك هذه الصيغة هو بناء العقارات. فبعد إبرام العقد مع العميل، يقوم البنك الإسلامي بإبرام عقد استصناع موازٍ مع مقاول لإنجاز مسكن بالمواصفات المتفق عليها، مع ضرورة توافق الأجل بين العقدين، وعند الاستلام من المقاول يسلِّم البنك الإسلامي هذا المسكن للعميل بهامش ربح، ومقابل تحصيل ثمنه بالتقسيط عادة مقابل ضمانات، قد تكون العقار نفسه أو ضمانات أخرى تُدفع مسبقًا.

1-6- السَّلَم:

وهو يشبه المرابحة في مجال تطبيقه من طرف البنك الإسلامي، لكنَّه يختلف عنه في تقديم ثمن السلعة عند إبرام العقد على أن يتمَّ التسليم لاحقًا، وقد شُرع

أساسًا في مجال الزراعة قديمًا، لكنَّه أصبح حاليًا يطبَّق في مجالات أخرى كالتجارة والصناعة. بحيث يدفع البنك الإسلامي ثمن البضاعة إلى العميل كرأس مال السَّلم وكنوع من التمويل، وفي أجل استلام البضاعة يطلب البنك الإسلامي من العميل بيعها لصالح البنك بهامش ربح معين.

1-7- القرض الحسن:

هو عقد بين طرفين أحدهما المقرض والثاني المقترض، يتمُّ بمقتضاه دفع مال مملوك للمقرض إلى المقترض، على أن يقوم هذا الأخير (المقترض) بردِّه أو ردِّ مثله إلى المقرض في الزمان والمكان المتَّفق عليهما.

ورغم أنَّ هذا التعريف ليس فيه ما يفيد الزيادة على رأس المال، إلاَّ أنه تُضاف عادة كلمة "حسن" إلى القرض لكي يتمَّ التفريق بينه وبين القرض بفائدة، والتي تعتبر ربا، أي زيادة محرَّمة في الإسلام.

وعلى هذا الأساس أي عدم وجود العائد فإنَّ البنوك الإسلاميَّة لا تقدِّم القروض الحسنة إلاَّ على نطاق ضيِّق ولعدد محدود من العملاء، كما أنَّ معظمه يوجَّه لأغراض اجتماعيَّة أو استهلاكيَّة، إلاَّ أنَّ بعض البنوك الإسلاميَّة قد يقدِّمه لأغراض إنتاجيَّة فيصبح من صيغ التمويل بالنسبة لها.

وإذا كانت هذه أهمَّ صيغ التمويل التي تميِّز البنوك الإسلاميَّة عن غيرها، فإنَّ هذه البنوك من جهة أخرى تقدِّم خدمات مصرفيَّة لا تختلف فيها عن البنوك التجاريَّة، وذلك لعدم تعارضها مع مبادئ الشريعة الإسلاميَّة، وأهمُّ هذه الخدمات:

- فتح الحسابات الجارية وما يتعلَّق بها من إصدار الشيكات والبطاقات الائتمانيَّة، أو الحسابات الادِّخاريَّة والاستثماريَّة.
- تحصيل الأوراق التجاريَّة دون خصمها بمعدل خصم.
- التحويلات الداخليَّة والخارجيَّة.
- بيع وشراء العملات الأجنبيَّة والمعادن الثمينة، ولكن وفق الضوابط الشرعية.

- عمليَّات الأوراق الماليَّة (الأسهم دون السندات) وأيضاً وفق الضوابط الشرعية، و كذا التعامل بالصكوك الإسلامية.
- تأجير الخزائن الحديديَّة.
- إصدار خطابات الضمان.
- فتح الاعتمادات المستنديَّة.
- تقديم الاستشارات ودراسات الجدوى الاقتصاديَّة، وفي هذا المجال لا تختلف البنوك الإسلاميَّة عن بنوك الاستثمار.

وتقدَّر نسبة عائد الخدمات المصرفيَّة إلى إجمالي عوائد البنك الإسلامي بحوالي 20 %.

يُذكر أنَّ العديد من البنوك الإسلاميَّة تدير ضمن خدماتها أيضًا صندوقًا للزكاة يكون مستقلاً عن ميزانيَّة البنك، أي عن موارد واستخدامات البنك العادية، لأنَّه من المعلوم أنَّ الزكاة فريضة ماليَّة إسلاميَّة لها وعاؤها الذي تُجبى منه، ولها أيضًا مصارفها الشرعيَّة المحدَّدة.

2- عدم التعامل بالفائدة أخذًا أو عطاءً والتعامل بقاعدة "الغنم بالغرم":

تنصُّ معظم القوانين الأساسيَّة أو اتِّفاقيَّات التأسيس للبنوك الإسلاميَّة على أنَّ تعاملها يكون وفق أحكام الشريعة الإسلاميَّة، وبالتالي عدم تعامل هذه البنوك بالفائدة أخذًا أو عطاءً، إذ من المعلوم أنَّ عنصر الفائدة يعتبر ربًا محرَّمًا في الإسلام مهما قلَّ أو كثر.

ويعتبر بعض الخبراء أنَّ عدم تعامل البنوك الإسلاميَّة بالفائدة يعطيها الدافع القوي للدخول في مجال المعاملات الماليَّة دون التقيُّد بحدود مرسومة للفائدة قد لا تتحكَّم فيها الدولة نفسها أو البنوك المركزيَّة، بل تتحكَّم فيها تيَّارات اقتصاديَّة وسياسيَّة خارجيَّة، ما يقيِّد حجم المعاملات ويعقِّد أساليبها ويزيد من مخاطرها، خاصَّة في ظلِّ التغيُّرات الاقتصاديَّة والسياسيَّة التي تحكم العالم.

وإذا كانت البنوك الإسلاميَّة لا تتعامل بالفائدة فإنَّها تعمل بنظام المشاركة في الربح والخسارة، ومعنى ذلك أنَّ استحقاق الربح يعتمد على تحمُّل المخاطرة، فإذا دخل عنصر من عناصر الإنتاج إلى العمليَّة الإنتاجيَّة على أساس المشاركة في الربح الناتج لا على أساس الأجرة فعليه أن يقبل المخاطرة، أي يضمن ما قد يحدث من نتائج سلبيَّة ويتحمَّلها مقابل استحقاقه لنصيب من الربح إذا تحقَّق، وهذا هو معنى الغنم بالغرم، أي المشاركة في أخذ الغنم إذا حصل لا بدَّ أن يكون مقابلاً لتحمُّل الغرم أو الخسارة إذا حدثت.

3- إرتباط عمليَّات التمويل في البنوك الإسلاميَّة بعمليَّات اقتصاديَّة حقيقيَّة:

إنَّ الملاحِظ لطبيعة صيغ التمويل والاستثمار المستخدمة من طرف البنوك الإسلاميَّة (والتي تعرَّضنا لها سابقًا) يجد أنَّ التمويل يرتبط ارتباطًا وثيقًا بالجانب المادي للاقتصاد، أو بالإنتاج الحقيقيِ الذي يضيف شيئا جديدًا إلى المجتمع، وذلك لأنه تمويل سلعي وليس تمويلا بالقروض.

فإذا كان التمويل التقليدي في أغلب الحالات يعتمد على ذمَّة المستفيد، ويُقدَّم على أساس قدرته على السداد؛ فإنَّ التمويل الإسلاميَّ يقدَّم على أساس مشروع استثماري معيَّن تمَّت دراسته ودراسة جدواه ونتائجه المتوقَّعة، أي أنَّ التمويل يشمل معرفة الغرض منه وكيفيَّة استخدامه، ومدَّته لتفادي خطر عدم القدرة على السداد، ومصدر هذا السداد إن كان من المشروع نفسه أو من موارد أخرى، ثمَّ أخيرًا تحديد المبلغ المطلوب، وإنشاء العلاقة التمويليَّة بين المتعاقدين.

بينما نجد أنه في التمويل التقليدي لا يُشترط فيه أن يكون مرتبطًا بعمليَّة إنتاجيَّة حقيقيَّة؛ ولذلك نجد أنَّ الكثير من عمليَّات التمويل التي تقدِّمها البنوك التقليديَّة (خاصَّة في الغرب) توجَّه لأغراض المضاربة(*) في بورصات السلع أو

(*)- المضاربة هنا (بالمفهوم الاقتصادي) تعني الشراء عند انخفاض السعر والبيع عند ارتفاعه قصد تحقيق الربح، وهي تختلف بذلك كلية عن مفهومها في الفقه أو الاقتصاد الإسلامي أي المفهوم المشار إليه سابقا.

الأوراق الماليَّة، وفي أغلب الأحيان تكون هذه العمليَّات عبارة عن عقود وهميَّة فيها الكثير من الغرر والمخاطر الجسيمة؛ لأنها لا تتعلَّق بعمليَّات إنتاجيَّة حقيقيَّة.

ويترتَّب على الالتزام بهذا المبدأ في التمويل بالصيغ الإسلاميَّة نتيجة هامَّة، وهي أنَّ العائد -خاصَّة إذا كان ربحًا- والذي يتحصَّل عليه المموِّل يرتبط ارتباطًا أصليًّا بنتيجة المشروع الذي تمَّ تمويله، وليس بمقدار التمويل ولا بذمَّة المستفيد من هذا التمويل.

4- قبول البنوك الإسلاميَّة لأموال المودعين على أساس المضاربة (عدم ضمان رأس المال إلاَّ في حالة التعدِّي أو التقصير):

رأينا عند تعريف المضاربة أنَّ من أهمِّ أحكامها تحمُّل صاحب المال للخسارة التي قد تحدث، وفقاً لمبدأ الغنم بالغرم، إلاَّ إذا ثبت التعدِّي أو التقصير من جانب العامل أو المضارب فإنَّه يضمن رأس مال المضاربة، وذلك بإجماع الفقهاء.

وإذا كان البنك الإسلامي يتلقَّى الأموال من المودعين بصفته مضاربًا، فإن حالات التعدي والتقصير من جانبه يمكن أ تثبُت في حالات كثيرة منها:

- عمل البنك في أي مجال أو قطاع، رغم أن عقده مع المودع كان على شكل مضاربة مقيدة، أي العمل في قطاع معين.

- تقديم تمويلات لأعضاء مجلس الإدارة أو المدير أو أقاربه.

- عدم الدراسة الجيدة لملف طلب التمويل، وبالتالي تمويل مشاريع دون التأكد من جدواها الاقتصادية، أو معرفة مخاطرها الحقيقية.

- منح تمويلات لعملاء ذوي سمعة سيئة دون الاستفسار عنهم، وهذا الاستفسار يمكن أن يتم بطرق عديدة سواء من البنوك الأخرى أو من مصالح البنك المركزي... إلخ.

5- تملُّك البنوك الإسلاميَّة لأصول ثابتة (عقار أو منقول) في إطار عملها ببعض صيغ التمويل الإسلاميَّة:

يُحظَر على البنوك التجاريَّة (في أغلب الأنظمة المصرفيَّة) امتلاك العقار والمنقول إلاَّ في حالات خاصَّة، كأن يكون لإدارة أعمال البنك ولفائدة موظَّفيه، أو أن يؤول إليه بعد عدم الوفاء بالدين (القرض) من المدين، على أن يتخلَّص منه بالبيع أو التصفية خلال مدة معيَّنة تحدِّدها تعليمات البنك المركزي.

وهذا الحظر تفرضه متطلَّبات الحيطة والحذر ومقتضيات السيولة، ويمليه المنطق، إذ ترتبط العمليَّات الخاصَّة بمنح الائتمان والتوظيف بتلقِّي الودائع، ومعظمها يستحقُّ الدفع عند الطلب أو بعد أجل قصير لا يتجاوز السنة عادة، ومن المفروض أن تكون هذه الودائع محلاً للاستثمار قصير الأجل، حيث يُحظر تجميدها في عقار أو منقول يتعذَّر التخلُّص منه عند آجال الودائع المقابلة لها.

لكنَّ الملاحَظ عمليًّا أنَّ البنوك الإسلاميَّة مقارنة بغيرها من البنوك قد تتملَّك بعض الأصول الثابتة بصورة تقتضيها طبيعة عملها، سواء بشكل مؤقَّت أو لأجل أطول نسبيًّا.

ففي صيغة المرابحة التي تطبِّقها البنوك الإسلاميَّة بشكل واسع -كما سنرى لاحقًا- لا بدَّ أن يتملَّك البنك الإسلامي البضاعة المشتراة في هذا الإطار قبل بيعها إلى العميل، وذلك حتَّى لا يقع في محظور شرعيٍّ وهو بيع ما لا يملك.

كما أنَّ دخول البنك الإسلامي شريكًا في بعض المشاريع مع عملاء أو شركات يتطلَّب منه تملُّك عقارات ومنقولات في إطار تلك المشاركة، ومن المعلوم أنَّ الكثير من القوانين المصرفيَّة تضع حدًّا أقصى لمساهمة البنوك في رؤوس أموال الشركات خوفًا من الخطر ذاته، وهو تجميد الأموال من جهة، وتفاديًا لخطر إفلاس تلك الشركات من جهة أخرى في حالة تركيز التوظيف عليها، وهو الشيء الذي يتعارض إلى حدٍّ ما مع طبيعة العمل بالمشاركة في البنوك الإسلاميَّة، بل إنَّ إحدى صيغ التوظيف في هذه البنوك تعتمد على الاستثمار المباشر، أي أنَّ البنك الإسلامي يستثمر أمواله وأموال المودعين لديه في مشاريع

يقيمها بنفسه، وبتمويل كامل منه دون الدخول شريكًا فيها مع طرف آخـــر، وبالتالي تكون تحت إدارته ورقابته المباشرة.

ونفس الأمر تتمُّ ملاحظته أيضًا عند عمل البنوك الإسلاميَّة بصيغة الإيجار، والـــتي لا تختلف فيها عن البنوك التقليديَّة الأخرى تقريباً، إذ أنَّ البنك يتملَّك الأصل طـــول فترة بقائه أو عمره الإنتاجي عادة، بالرغم من الانتفاع به من قِبل الغير.

6- إعتماد البنوك الإسلاميَّة الكبير في عمليَّاتها على التمويل قصير الأجل وخاصَّة بصيغة المرابحة:

في دراسة قام بها مركز الاقتصاد الإسلامي التابع للمصـــرف الإســـلامي الدولي للاستثمار والتنمية بالقاهرة حول 20 بنكًا إسلاميًّا سنة 1985م، تبيَّن أنَّ نسبة التوظيف قصير ومتوسِّط الأجل إلى إجمالي حجم التوظيف بلغت كمعدَّل عام بين هذه البنوك 91 %.

وفي دراسة أخرى حول 22 بنكًا إسلاميًّا قام بها الاتحاد الـــدولي للبنـــوك الإسلاميَّة بالقاهرة سنة 1410هـــ-89، 90م، تبيَّن أنَّ نسبة التوظيـــف قصـــير الأجل إلى إجمالي التوظيفات بأنواعها المختلفة قد بلغت 75.6 % سنة 1409هـــ - 88، 89م، و75.4 % سنة 1410هـــ - 89، 90م.

وبما أنَّ صيغة المرابحة هي أقرب الصيغ الإسلاميَّة إلى التمويل قصير الأجل، فإننا نجد أنَّ الاعتماد الكبير للبنوك الإسلاميَّة على التمويل قصير الأجل يتجسَّد في معظمه في التمويل بصيغة المرابحة وبشكل مفرط، حيث وصل استثمار بعض البنوك فيها إلى 95 % من أصولها.

وفي الدراسة التي قام بها الإتحاد الدولي للبنوك الإسلاميَّة حول 166 بنكـــا إسلاميًّا سنة 1996م، تبيَّن أنَّ هذه البنوك تطبِّق المرابحة بنسبة 40.30 % كمعدَّل عامٍّ بالنسبة لصيغ التمويل الأخرى، مقابل 7.2 % للمضاربة مثلاً، وفي ســـنة 1997م، ومن خلال الدراسة التي قام بها حول 176 بنكًا إسلاميًّا تبيَّن أنَّ المعدَّل العامَّ لتطبيق صيغة المرابحة بلغ 37 % من إجمالي حجم التمويل مقابل 6 % فقط بالنسبة للمضاربة.

وحسب التقارير الواردة عن المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية (البحرين) والخاصة بالبنوك الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي، فقد بلغت نسبة المرابحة في هذه البنوك 62.25 % من إجمالي التمويلات و 49.27 % من إجمالي الأصول سنة 2005، كما بلغت هذه النسبة 65 % من إجمالي التمويلات و 40.86 % من إجمالي الأصول سنة 2007.

وحسب الدليل الذي يصدره المجلس السابق دائماً خلال كل ثلاث سنوات تقريباً عن البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، تبيّن أن نسبة التمويل بالمرابحة بلغت 31.8 % من إجمالي حجم التمويل و16.3 % من إجمالي حجم الاستثمار سنة 2003م، وذلك كمعدل عام بالنسبة لـــ 116 بنكاً ومؤسسة مالية فقط. بينما بلغت نسبة التمويل بالمرابحة 34.36 % من إجمالي حجم التمويلات سنة 2006، وذلك بالنسبة لـــ 143 بنكاً ومؤسسة مالية قدمت بياناها إلى المجلس.

وبالرغم من محاولة البنوك الإسلاميَّة تخفيف اعتمادها الكبير على صيغة المرابحة في تمويلاتها – كما يبدو من الأرقام السابقة – فإنَّها لا زالت تعاني من الإفراط في استعمال هذه الصيغة، ويعود ذلك إلى جملة من الأسباب والظروف أهمُّها:

- أنَّ العمل بصيغة المرابحة يمكِّن البنك الإسلامي من تحديد الربح الناتج عن التمويل مسبقًا، وهو ما لا يتوفَّر في بعض الصيغ الأخرى كالمضاربة والمشاركة، إضافة إلى توثيق هذا التمويل بالضمانات المختلفة.
- أنَّ العمل بصيغة المضاربة والمشاركة والاستثمار المباشر من طرف البنك الإسلامي يمثِّل مخاطرة في مجال الاستثمار نظراً لعدم إمكانيَّة تحديد الربح مسبقًا من جهة، ولكون هذه الصيغ أميل إلى التمويل طويل الأجل من جهة أخرى، بينما المرابحة هي الأقرب إلى التمويل قصير الأجل كما رأينا سابقًا، وبالتالي ليس فيها تجميد كبير للأموال؛ لأنَّ دورتها الماليَّة تكون أقصر.

- اتخاذ سعر الفائدة السائد في السوق كمؤشّر لتحديد الربح من طرف البنوك الإسلاميَّة، وتحديد الربح لا يتأتَّى إلاَّ في بعض الصيغ التي تميل إلى التمويل قصير الأجل، كالمرابحة أو متوسِّط الأجل كالائتمان الإيجاري Leasing.
- عدم وجود إمكانيَّة لدى البنوك الإسلاميَّة لتطبيق النظريَّة الحديثة لإدارة الخصوم والتي تطبِّقها البنوك التجاريَّة، حيث ترى هذه النظريَّة أنَّ حلّ مشكل توفير السيولة يتمثّل في الاستخدام الأمثل للموارد أو الخصوم، وخاصَّة الودائع، وإذا كانت طلبات السحب تفوق حجم الودائع فعلى البنك أن يقترض من السوق النقديَّة، أي أن يشتري السيولة لكي يستخدم هذه الأموال المقترضة لمواجهة طلبات القروض، ولا يضرُّ ذلك بالبنك ما دام يتقاضى ثمنًا مرتفعًا عن القروض الممنوحة يتجاوز ما يدفعه ثمنًا للاقتراض، وهذا ما لا يتوفّر للبنك الإسلامي لعدم تمكُّنه من اللجوء إلى السوق النقديَّة للاقتراض عند الضرورة وخاصَّة من البنك المركزي، نظرًا لعدم تعامله بالفائدة كما رأينا سابقًا، ومعنى ذلك عدم وجود ملجأ أخير للاقتراض أمام البنوك الإسلاميَّة.
- عدم توفُّر سوق ماليَّة إسلاميَّة أمام البنوك الإسلاميَّة وبالقدر الكافي لتسييل أصولها طويلة الأجل عند الضرورة أو الحاجة إلى سيولة، حيث أنَّ تطوُّر وتوسُّع الأسواق الماليَّة جعل البنوك التقليديَّة لا تحجم عن استثمار أموالها في أصول طويلة الأجل، وذلك لإمكانيَّة تحويلها إلى سيولة عند الضرورة في هذه الأسواق. ومن المعلوم أنَّ العديد من الأدوات الماليَّة الإسلاميَّة (الصكوك الإسلامية خاصة) قد توفَّرت حاليًّا (أي السوق الأولية)، ولكن لم تتوفَّر لحدِّ الآن وبالشكل الكافي الأسواق الثانوية لتداول هذه الأدوات، حيث تُتداول في الأسواق المالية التقليدية..

يُضاف إلى هذه الأسباب كلِّها وجود فائض كبير للسيولة لدى العديد من البنوك الإسلاميَّة، خاصَّة منها تلك التي تعمل في بيئة تتميَّز بالتدفُّقات النقديَّة الكبيرة كالبيئة الخليجيَّة، ممَّا جعل هذه البنوك تفكِّر في توظيفها بالسبل الأضمن للربح والأقلّ مخاطرة.

قائمة المراجع

أولاً - باللغة العربية:

- أحمد غنيم: صناعة قرارات الائتمان والتمويل في إطار الإستراتيجية الشاملة للبنك، (بدون دار النشر ولا مكان)، 2002.
- أحمد هني: العملة والنقود، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999.
- أسامة محمَّد الفولي، مجدي محمود شهاب: مبادئ النقود والبنوك، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية/ مصر، 1999.
- الطاهر الأطرش: تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 2001.
- القانون التجاري الجزائري: وزارة العدل، الديوان الوطني للأشغال التربوية، طبعة 2001 وطبعة 2005.
- إلياس بن ساسي، يوسف قريشي: التسيير المالي (الإدارة المالية)؛ دروس وتطبيقات، ط1، دار وائل للنشر، عمّان/الأردن، 2006.
- برايان كويل: تحديد مخاطر الائتمان، ترجمة ونشر: دار الفاروق للنشر والتوزيع، القاهرة، 2006.
- جعفر الجزار: البنوك في العالم؛ أنواعها وكيف تتعامل معها، ط3، دار النفائس، بيروت، 1413هـ 1993م.
- جعفر الجزار: العمليات البنكية؛ مبسطة ومفصلة، ط1، دار النفائس، بيروت، 1417هـ 1996م.
- جمال الدين عطيَّة: البنوك الإسلاميَّة بين الحرِّيـَّة والتنظيم؛ التقليد والاجتهاد؛ النظرية والتطبيق، ط 1، رئاسة المحاكم الشرعيَّة والشؤون الدينيَّة، قطر، 1407هـ-1987م.
- حسن النجفي: دراسات مالية ومصرفية، ط1، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1985.
- حسين عبد الله التميمي، عبد الله عبد الله السنفي: أساسيَّات إدارة المصارف، ط 1، دار الحكمة اليمانيَّة، صنعاء، 1415هـ-1995.

- حمدي عبد العظيم: خطاب الضمان في البنوك الإسلامية، سلسلة دراسات في الاقتصاد الإسلامي رقم 13، ط1، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، 1417هـ 1996م.
- حمزة محمود الزبيدي: إدارة المصارف؛ إستراتيجية تعبئة الودائع وتقديم الائتمان، الطبعة الأولى، مؤسسة الورّاق، عمّان/ الأردن 2000.
- رسمية قرياقص، عبد الغفار حنفي: الأسواق والمؤسَّسات المالية، مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية/ مصر، 1997.
- رشدي صالح عبد الفتّاح صالح: البنوك الشاملة وتطوير دور الجهاز المصرفي المصري، (بدون دار النشر)، 1420هـ 2000م.
- عبد الحميد الشواربي: عمليات البنوك في ضوء الفقه؛ القضاء؛ التشريع، منشأة المعارف، الإسكندرية/مصر، 2002.
- عوف محمود الكفراوي: البنوك الإسلاميَّة: النقود والبنوك في النظام الإسلامي، ط3 ، مركز الإسكندرية للكتاب، الإسكندرية/مصر، 1998.
- شاكر القزويني: محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1989.
- ضياء مجيد الموسوي: الاقتصاد النقدي، دار الفكر، الجزائر، 1993.
- فريد الصلح، موريس نصر: المصرف والأعمال المصرفية، الأهلية للنشر والتوزيع، بيروت، 1989.
- فريدة بخراز يعدل: تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
- فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري: إدارة البنوك؛ مدخل كمي واستراتيجي معاصر، ط1، دار وائل للطباعة والنشر، عمّان/الأردن، 2000.
- م. أ. ج. دي كوك: الصيرفة المركزيَّة، ترجمة: عبد الواحد المخزومي، الطبعة الأولى، دار الطليعة، بيروت، 1987.
- محمد أحمد الرزاز: اقتصاديات النقود والبنوك، الطبعة الرابعة، دار الثقافة العربية، القاهرة، 2000م.

- محمَّد حافظ عبده الرهوان: النقود والبنوك والأسواق المالية، (بدون دار النشر) 2000.
- محمَّد زكي شافعي: مقدِّمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، القاهرة، 1986.
- محمد سعيد أنور سلطان: إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية/مصر، 2005.
- محمد مصطفى خميس: إدارة مخاطر الائتمان ومعايير الجدارة الائتمانية، (بدون دار نشر ولا تاريخ).
- محمود حميدات: مدخل للتحليل النقدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996.
- مدحت صادق: أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب، القاهرة، 2001.
- مصطفى كمال طه: عمليات البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية/مصر، 2005.
- نبيل حشاد: استقلالية البنوك المركزيَّة بين التأييد والمعارضة، إتحاد المصارف العربيَّة، بيروت، 1994.

ثانياً - باللغة الفرنسية:

- Abdelkrim NAAS: Le système bancaire algérien; de la décolonisation à l'économie de marché, Editions INAS, Paris, 2003.
- Ammour BENHALIMA: Monnaie et régulation monétaire; référence à l'Algérie, Editions DAHLAB, Alger, 1997.
- Ammour BENHALIMA: Pratique des techniques bancaires, Editions DAHLAB, Alger, 1997.
- Bruno MOSCHETTO et Jean ROUSSILLON: La banque et ses fonctions, (Que sais- je ?), Presses Universitaires de France, Paris, 1988.
- Claude SIMON: Les banques, Edition La découverte, Paris, 1984.
- Dhafer SAIDANE: La nouvelle banque; métiers et stratégies, Revue Banque Edition, Paris, 2006.
- Christian DESCAMPS, Jaques SOICHOT: Economie et gestion de la banque, éditions ems, Paris, 2002.

- Christian DUPIN DE SAINT CYR: Conditions bancaires; Analyse, contrôle et négociation, Ed. ECONOMICA, Paris, 1996.

- Denis DESCLOS: Analyse-Crédit des PME, Ed. ECONOMICA, Paris, 1999.

- Dominique PLIHON, Jézabel COUPPEY-SOUBEYRAN, Dhafer SAIDANE: Les banque acteur de la globalisation financière, La documentation française, Paris, 2006.

- Eric LAMARQUE: Management de la banque, (ensemble d'auteurs), coordination Eric Lamarque, Pearson Education, Paris, 2005.

- Farouk BOUYACOUB: L'entreprise et le financement bancaire, Casbah Editions, Alger, 2000.

- François DESMICHT: Pratique de l'activité bancaire, DUNOD, Paris, 2004.

- François CHATAGNER et Bernard ALLAIN: Les banques, HATIER, Paris, 1983.

- Hamid ALGABID: Les banques islamiques, Ed. ECONOMICA, Paris, 1990.

- Janine BREMOND et Albert COHEN et Marie-Christine FERRANDON: Comprendre les problèmes monétaires, Tome1, HATIER, Paris, 1979.

- J. ADENOT et J. M. ALBERTINI: La monnaie et les banques, Edition du Seuil, Paris, 1975.

- Jean-Marc BÉGUIN et Arnaud BERNARD: L'essentiel des techniques bancaire, Éditions d'Organisation Groupe Eyrolles, Paris, 2008.

- Jean RIVOIRE: Les techniques bancaires, (Que Sais-je ?) 3° édition, Presses Universitaires de France, Paris, 1991.

- Laurence SCIALOM: Economie bancaire, Edition La découverte, Paris, 2004.

- Luc BERNET-ROLLANDE: La banque et les entreprises, Gualino éditeur, Paris, 1995.

- Luc BERNET-ROLLANDE: Principes de technique bancaire, DUNOD, Paris, 1995.

- Nikolas VENARD: Economie bancaire: Bréal, Paris, 2001.

- Patrice VIZZAVONA: GESTION FINACIERE, 9° édition, BERTI Editions, Alger, 1999.

- Philippe GARSUAULT et Stéphane PRIAMI: La banque fonctionnement et stratégies, Ed. ECONOMICA, Paris, 1995.

- Pierre-Charles PUPION: Economie et gestion bancaire, DUNOD, Paris, 1999.

- Sylvie de COUSSERGUES: Gestion de la banque; du diagnostic à la stratégie, 3ème édition, DUNOD, Paris, 2002.

- Valérie OHANNESSIAN: La banque à découvert, Revue Banque Edition, Paris, 2007.

ثالثاً- باللغة الإنجليزية:

- CIBAFI Performance Indicators: General Council of Islamic Banks and Financial Institutions, (CIBAFI PI 0201 – GCC), (without date).

- Directory of Islamic Banks and Financial Institutions: International Association of Islamic Banks, 1997.

- ISLAMIC FINANCE IN THE GCC (CIBAFI Second Report): General Council of Islamic Banks and Financial Institutions, 2007.

- ISLAMIC FINANCE DIRECTORY: General Council of Islamic Banks and Financial Institutions, 2004.

- ISLAMIC FINANCE DIRECTORY: General Council of Islamic Banks and Financial Institutions, 2007.

- Mabid Ali AL-JARHI, Munawar IQBAL: Islamic Banking ; answers to some frequently asked questions, occasional paper N°4, 1st Edition, Islamic Research and Training Institute /I.D.B, Jeddah / K.S.A, 1422h-2001.

- Zubair IQBAL, Abbas MIRAKHOR: Islamic Banking, Occasional paper, N° 49, International Monetary Fund, Washington D.C, 1987.

فهـرس المحتويات

الفصل الثالث
عمليات الإئتمان

الفصل الرابع
تقنيات تقييم المشاريع وسياسات الإقراض

الفصل الخامس
عمليات البنوك الإسلامية

الفصل السادس
عمليات الصرف

الفصل السابع
عمليات البنوك الإسلامية

أنجز طبعه على مطابع
ديوان المطبوعات الجامعية
1، الساحة المركزية – بن عكنون – الجزائر